Wallon Dynamisme

Les entreprises en croissance

10 2007

- Le vent en poupe : Automatic Systems >> 06
- Du neuf pour les entreprises familiales >> 08
- Exclusif : le Guide des Médias >> 27
- Liège : nouvelles perspectives >> 43

Pierre Portier >>08

Périodique mensuel de l'UWE : Octobre 2007 - Numéro 208 - Prix 3 €

Sabine Denis (Durlem) :
«La responsabilité de faire se révéler les talents» >> 18

Vendre son entreprise est un tournant important. Soyez sûr de le réussir.

Profitez de notre expertise en matière de transmission d'entreprises – www.ing.be/business

Pour une raison ou une autre, vous désirez céder votre société. Vous n'avez personne autour de vous pour vous succéder à la tête de votre entreprise? Vous désirez faire autre chose de votre vie? L'évolution du marché présente un risque pour la pérennité de votre entreprise, surtout si celle-ci reste de taille moyenne et indépendante? L'essentiel de votre patrimoine est constitué de votre propre entreprise et vous souhaitez plus de diversification? ING vous aide dans votre réflexion, en mettant à votre service une équipe de spécialistes dans le domaine de la transmission d'entreprises. Grâce à notre vaste réseau national et international d'experts et à notre base de données d'acheteurs potentiels, nous sommes à même de vous épauler tout au long du processus. Du calcul de la valeur de votre entreprise jusqu'à l'identification du meilleur candidat, en passant par la négociation et la transaction, nous vous donnons de précieux conseils pour l'avenir de votre entreprise. Et pour le vôtre par la même occasion. Tout simplement, parce que vous ne pourrez être serein que si vous êtes certain que votre entreprise est en de bonnes mains.

ING

Editorial
La croissance des entreprises

Seules 6% de nos entreprises peuvent être considérées comme en forte croissance alors qu'elles contribuent pour près de 56% de la croissance de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises.

Vincent Reuter,
Administrateur Délégué de
l'Union Wallonne des
Entreprises

La question de la croissance des entreprises est régulièrement abordée au cours des travaux et dans les publications de l'UWE.

Ce 16 octobre 2007, une soixantaine d'entrepreneurs ont débattu des moyens à mettre en œuvre pour la favoriser ; les conclusions retenues seront exposées durant l'Assemblée générale de l'UWE du soir même, et feront ultérieurement l'objet d'une exploitation systématique.

Pourquoi attacher tant d'importance à ce sujet ?

Il est vrai que notre développement passe aussi, nécessairement, par la création de nouvelles entreprises en grand nombre, ainsi que par la transmission de celles qui existent.

Cependant, nous avons besoin d'entreprises plus grandes, à même d'influencer de manière significative la dynamique de l'économie régionale : en effet, l'augmentation de taille d'une entreprise entraîne sur l'économie des effets plus importants, qu'il s'agisse d'exportation, de recherche et développement ou de création d'emplois.

La croissance d'une entreprise (qui peut être définie de plusieurs manières) ne s'accompagne pas nécessairement d'une augmentation rapide de sa taille mais la conjonction continue dans le temps de divers éléments de croissance (valeur ajoutée, chiffre d'affaires à l'export, dépenses de recherche) finit par y mener.

Or, la région wallonne manque précisément d'entreprises de ce type : nous relevions dans notre «Rapport 2006 sur la situation économique de l'entreprise» que seules 6% de nos entreprises peuvent être considérées comme en forte croissance. On voit cependant qu'elles contribuent, sur la période 1998-2004, pour près de 56% de la croissance de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises, et qu'elles ont créé deux emplois sur trois du secteur privé.

Tel est donc l'enjeu : davantage d'entreprises en forte croissance, et de plus grande taille. Comment créer les conditions de cette croissance ? Sur quels facteurs faut-il agir ?

Quelques réponses sont déjà données dans ce numéro.

Nous y reviendrons plus complètement à brève échéance.

Le souci du travail bien fait !
Des années d'expérience
au service de l'entreprise,
ça ne s'improvise pas !
www.cbc.be/entreprendre 0800 920 20
CBC
Banque & Assurance
L'entreprise, c'est notre métier

Sommaire **10/2007**

Dynamisme Wallon,
le périodique mensuel édité en commun par l'Union Wallonne des Entreprises et la Maison des Entreprises Wallonnes asbl

Union Wallonne des Entreprises

Chemin du Stockoy 3
B-1300 Wavre
Tel: +32 (0)10.47.19.40
Fax: +32 (0)10.45.33.43
dynamisme.wallon@uwe.be
www.dynamismewallon.be

Rédaction
Thierry Decloux
Madeleine Dembour
prenom.nom@uwe.be

Conseil de Rédaction
Luc De Cordier
Jean de Lame
Madeleine Dembour
Thierry Devillez
Didier Paquot
Vincent Reuter
Jean-Jacques Westhof

Mise en page
Interlignes Etienne Delmée

Impression
Imprimerie Vase Frères

Photo de couverture :
© TILT Durlem

Régie Publicitaire
Alliance Media
Tel : +32 (0)10.40.13.12
info@alliancemedia.be

Editeur Responsable
Jean de Lame
Chemin du Stockoy 3
B-1300 Wavre

Abonnement annuel (11 numéros) :
30 € à verser sur le compte de la Maison des Entreprises Wallonnes 360-1149184-31

Toute reproduction, même partielle, des textes et des documents de ce numéro est soumise à l'approbation préalable de la rédaction.

Membre de l'Union des Editeurs de la Presse Périodique

contrôle cim distribution dirigée 2005

ISSN 0776-1716

01 EDITORIAL

ÇA BOUGE

Succès wallons || BSB, Essensia, Imprimerie Massoz, Pierret System, Realco…
05 La BD || Manager, mode d'emploi
06 Vent en poupe || Automatic Systems
08 Actuel || Du nouveau pour les entreprises familiales
|| La Communication interne
|| Salon DévCom : vendre, vendre, vendre…
|| Une plateforme unique autour de l'innovation énergétique
|| Lancement du «Prix Ecoles-Entreprises 2008»
16 A lire || Prime à l'innovation, Réflexions…

C. Donjean >> 10

EN COUVERTURE

18 Entreprises en croissance : les clés du succès

Il existe en Wallonie des entreprises qui connaissent des trajectoires de croissance impressionnante. Ces champions de la croissance ont un double message à véhiculer. D'une part, auprès des autres entrepreneurs, leur témoignage peut constituer une source d'inspiration exceptionnelle. D'autre part, auprès du monde politique, elles sont légitimes pour formuler des recommandations concrètes afin de favoriser les entreprises en croissance en Wallonie.

LES CARNETS DE L'UWE

27 || Le GUIDE des Médias !!!
Toutes les coordonnées et informations relatives à ce que l'on nomme le 4e pouvoir, afin que vous puissiez disposer d'un annuaire actualisé et efficace pour communiquer au mieux avec les journalistes.
|| La Belgique : un environnement fiscal idéal pour la R&D

FOCUS

43 Liège : de nouvelles perspectives

L'UWE pose cette année ses valises à Liège pour y tenir son Assemblée générale annuelle. L'occasion pour votre mensuel de faire le tour de ce qui bouge à Liège, notamment côté infrastructure (gare TGV et Médiacité), mais aussi du côté de l'entreprenariat (spin-offs et starters). En fin de Focus, un petit rappel quant aux opportunités «eurorégionales» de Liège.

A. Noël >> 52

LES RUBRIQUES

55 Manager positif || Croissance et connaissance
56 Recherche || Une porte ouverte sur l'international
59 Eurodyssée || Le Cebedeau à l'heure ibérique
62 Environnement || Gestion collective à Nivelles-Sud : prêts à passer à l'action !
64 Qualité || ISO 9001 et ISO 13485 : complémentarité

F. Luizi >> 56

LE MOIS PROCHAIN DANS DYNAMISME WALLON

- **Recherche : des labos au produit**
- **Ressources Humaines : faire ou faire faire ?**

Réservez dès à présent vos espaces publicitaires auprès de notre régie Alliance Média au 010/40.13.12 (fax : 010/40.13.15, e-mail : info@alliancemedia.be).

Plus d'infos sur www.dynamismewallon.be

"BFM, c'est la seule radio que j'écoute!
C'est la garantie de ne jamais perdre son temps!"

Nadia Khamlichi,
Partner
Motion Investment Group

Info & partenariat: christian.miroir@bfm.be

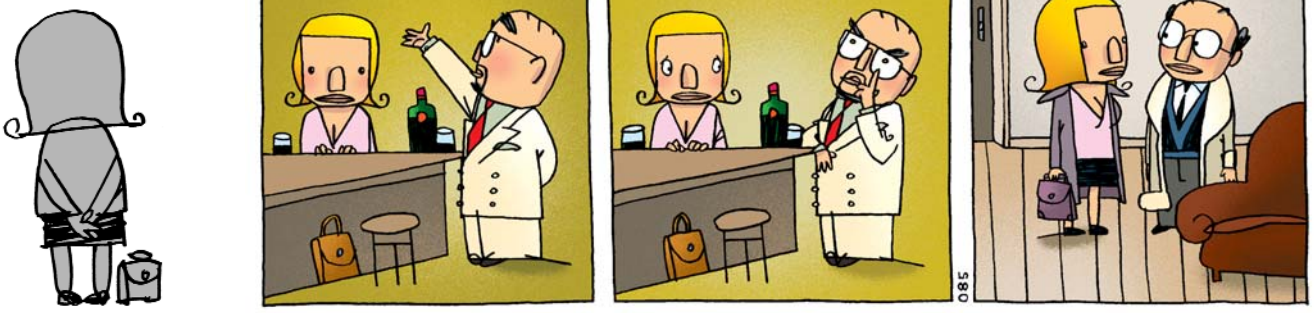
La seule radio
de l'économie.

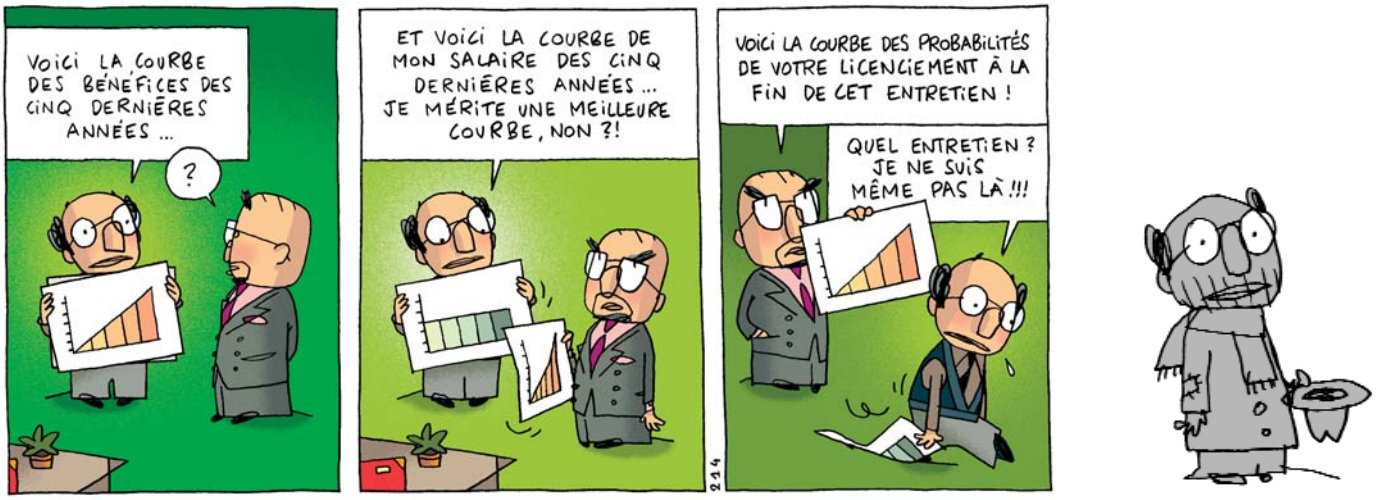
fm

www.bfm.be

Manager Mode d'emploi

Scénario, dessin, couleur : Dehaes


CETTE NUIT, J'AI FAIT UN RÊVE ! J'OUVRAIS LE JOURNAL ET, À LA UNE, ON M'INFORMAIT QUE J'ÉTAIS UN TYPE FORMIDABLE !
MOI, JE LE SAIS ! MAIS POURQUOI MES EMPLOYÉS N'AURAIENT-ILS PAS DROIT À CETTE INFORMATION ?
J'AI ÉTÉ CHARGÉE DE CRÉER UN JOURNAL D'ENTREPRISE.
085


VOICI LA COURBE DES BÉNÉFICES DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES ...
?
ET VOICI LA COURBE DE MON SALAIRE DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES ... JE MÉRITE UNE MEILLEURE COURBE, NON ?!
VOICI LA COURBE DES PROBABILITÉS DE VOTRE LICENCIEMENT À LA FIN DE CET ENTRETIEN !
QUEL ENTRETIEN ? JE NE SUIS MÊME PAS LÀ !!!
214

CE MOIS-CI, J'AI ACHETÉ UNE NOUVELLE VOITURE, TROIS NOUVEAUX COSTUMES, UNE TOILE DE MAÎTRE POUR DÉCORER MON BUREAU, DES GRANDS CRUS POUR QUE MA CAVE SOIT PRÉSENTABLE ET JE NE PARLE PAS DE LA COTISATION DE MON CLUB DE TENNIS QUI A AUGMENTÉ !
VOUS COMPRENDREZ, MARTINEZ, QU'AVEC DE TELLES CHARGES, JE NE PEUX PAS VOUS AUGMENTER ...
UNE FOIS DE PLUS, J'AI SU TROUVER LES BONS ARGUMENTS ...
116

Automatic Systems
Dans le Top 5 mondial

Vous les rencontrez dans les stations de métros, dans les halls des multinationales, aux stations de péages d'autoroute et dans les parkings : les équipements de contrôle d'accès d'Automatic Systems. C'est fabriqué près de chez vous ! A Wavre, la société Automatic Systems, depuis sa création en 1969, enchaîne les références prestigieuses un peu partout dans le monde. Elle est ainsi devenue le leader mondial des portillons automatiques. Elle s'attaque à présent à un nouveau débouché, celui de l'embarquement automatisé dans les aéroports.

Par Madeleine **DEMBOUR**

Une grande fierté ! C'est le sentiment qu'inspire la récente réalisation à Lyon effectuée par Automatic Systems : les portillons installés dans le métro de la deuxième ville française y ont fait baisser la fraude de moitié ! Une grande réussite. "*L'investissement sera réalisé en moins de 5 ans. C'est véritablement une des installations les plus modernes d'Europe, une excellente référence*", se réjouit Reiner Kaivers, Administrateur Délégué de la firme de Wavre, qui espère par cet exemple inspirer les responsables du métro bruxellois, qui envisagent eux aussi de «fermer» les stations de leur réseau.

Autre motif de fierté : la présence de portillons «made in Belgium» au cœur du quartier général de Hyundai en Corée. "*Il n'y a pas d'autre matériel européen dans tout le bâtiment ! En Asie, les immeubles de prestige fleurissent dans toutes les villes. Les sociétés de renom souhaitent pouvoir exhiber des bâtiments de caractère alliant toutes les technologies de pointe. Hyundai n'est pas en reste : le bâtiment dans lequel nous avons installé nos portillons l'an dernier est un véritable chef d'œuvre architectural. Le choix de notre client s'est porté sur un tout nouveau produit intégrant une très grande composante design*".

Reiner Kaivers : "Notre but est de rester le leader mondial des portillons automatisés"

Depuis la création de la société par Michel Coenraets[1] en 1969, les choses ont bien évolué. Le premier client fut «L'Innovation», suivi par l'aéroport international de Francfort en Allemagne, qui commanda 101 barrières. Les références prestigieuses se sont enchaînées auprès des opérateurs de métros, train, bus, … à Paris, Londres, Bruxelles, les jeux olympiques de Barcelone, Disneyland Paris… Les barrières levantes actionnées par le «fût» orange frappé du logo AS se retrouvent dans des dizaines de stations de péages d'autoroute, d'entrées de parking…

Le contrôle d'accès du futur est testé à Wavre

"*Notre métier est depuis toujours le contrôle d'accès physique, avec unicité de passage, mais nous nous intéressons aussi à présent à la gestion du flux de passagers. Une application : les aéroports. Les avions deviennent de plus en plus grands, l'embarquement prend aussi plus de temps*", explique Reiner Kaivers.

On s'en doute, ces nouveaux produits n'ont plus grand-chose à voir avec la première barrière de 1969. Automatic Systems possède 2 centres de R&D, l'un à Wavre et l'autre à Montréal, qui travaillent actuellement sur des solutions pour fluidifier les mouvements. "*Par exemple nous testons le «self-boarding» et la lecture biométrique*", expose Reiner Kaivers.

Cette incursion dans le domaine des aéroports, relativement neuve, se

(1) Michel Coenraets a présidé l'UWE de 1987 à 1990

Motif de fierté pour Automatic Systems : la présence de portillons «made in Belgium» au cœur du quartier général de Hyundai en Corée. Il n'y a pas d'autre matériel européen dans tout le bâtiment.

comprend mieux au vu de l'actionnariat de la société. En effet Automatic Systems fait depuis mars 2002 partie du groupe français IER (dépendant lui-même du groupe Bolloré), très impliqué dans les solutions d'impression, de lecture, de libre-service et de contrôle d'embarquement, et donc particulièrement bien introduit dans le monde des aéroports.

Cap technologique

Cette évolution fait dire à Reiner Kaivers qu'Automatic Systems a franchi un cap technologique. "*Notre but est de rester dans le Top 5 mondial du contrôle d'accès automatisé et plus particulièrement le leader mondial des portillons automatiques. Pour cela, nous nous assignons comme objectifs de conserver un haut niveau de qualité, bâtie sur l'innovation et le haut de gamme, tout en recherchant une diminution des délais de livraison*".

Pour atteindre ces objectifs, les prochaines étapes du développement d'Automatic Systems passeront vraisemblablement par une extension du réseau de distribution, en particulier aux Etats-Unis (4% du chiffre d'affaires actuel) : hormis la côte Est où Automatic Systems est bien représenté, le reste du pays recèle encore pas mal de marchés à prendre. Une autre démarche consistera aussi à se rapprocher davantage des clients présents sur les marchés à forte croissance, comme l'Asie par exemple.

"*Enormément d'acteurs chinois arrivent dans notre métier, mais nous continuons à vendre nos équipements aux responsables d'autoroutes en Chine ! Ce n'est pas du au hasard, mais à la valeur ajoutée de nos produits*", confie Reiner Kaivers, très focalisé également sur l'adaptation de l'offre aux demandes des clients.

Or plaqué !

Car au-delà de la livraison de produits «catalogue» standardisés, une grande partie du travail consiste à proposer des solutions pour de grands projets d'infrastructure. Des projets qui en général durent 2 à 3 ans, basés sur des prototypes, des cahiers de charge bien précis… Exemple type : le métro de Lyon cité en début d'article, ou encore récemment le métro de Boston, l'accès des gares SNCF autour de Paris, les nouvelles lignes Eurostar au-delà de Londres… "*Chaque projet nécessite une analyse très fine de notre part, intégrant les objectifs et désidérata de nos clients*", explique-t-on chez Automatic Systems.

Pour la petite histoire, ce «sur-mesure» a même été jusqu'à la livraison d'une installation de contrôle d'accès en or plaqué ! On ne vous dira pas où… ||

Les nouveaux portillons installés dans le métro de Lyon y ont fait baisser la fraude de moitié

Les barrières levantes actionnées par le "fût" orange frappé du logo AS se retrouvent dans des dizaines de stations de péages d'autoroute, d'entrées de parking… partout dans le monde.

Année de création : 1969
Activités : équipements de contrôle d'accès et de sécurité pour piétons et véhicules
Effectif : 323
Chiffre d'affaires : 53,4 millions d'euros dont 35 réalisés en Belgique (2006)
Localisation : Belgique (Wavre, Gembloux, Andenne), 5 filiales en France, Espagne, UK, USA et Canada, bureau de représentation en Chine, distributeurs sur les 5 continents.
Site internet : www.automatic-systems.com

Imprimerie Liège

Depuis le 9 août 2007, l'**imprimerie Massoz** a obtenu les certifications FSC (Forest Stewardship Council) et PEFC (Programme for Endorsement of Forest Certification Schemes), qui assurent que les fibres qui composent les papiers utilisés dans la réalisation des imprimés proviennent de forêts gérées durablement, c'est-à-dire selon trois conditions : préserver l'environnement, respecter les droits sociaux des communautés locales et des travailleurs et être économiquement viable. L'imprimerie d'Alleur, qui occupe 80 personnes, est actuellement la seule de la région liégeoise, et une des premières en Wallonie, à obtenir ces certifications.

En Bref

Nouvelles technologies Brabant wallon

Dans un objectif de consolidation sur ses marchés historiques (Belgique, Luxembourg, France) et pour soutenir sa stratégie d'expansion européenne, le **Groupe BSB** (Business Solutions Builders) a pris la décision d'entrer en bourse dans le courant de l'année 2008. Il a confié à NextCap la mission de l'accompagner dans la préparation d'une IPO sur le marché Alternext organisé par Euronext Brussels. Pour le Groupe BSB, cette entrée en bourse sera un levier important de financement afin de proposer des produits et services leaders à tous les acteurs européens des secteurs dans lesquels il exerce ses activités. Groupe européen de services informatiques créé en 1995, BSB s'est spécialisé dans l'édition de progiciels dédiés au secteur financier. Il compte près de 180 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 17.300 euros.

Du nouveau pour les entreprises familiales
«Par et pour» les dirigeants propriétaires

Pierre Portier : "Nous disposons d'un énorme réseau, et chacun d'entre nous est amené à donner ou à recevoir un jour ou l'autre un coup de pouce".

Réunir les patrons-propriétaires. La formule rencontre un grand succès au Québec, et commence à essaimer en Wallonie avec la création récente de 2 nouveaux clubs. Avec une méthodologie venue en droite ligne du Québec : le «Groupement des chefs d'entreprise».

Par Madeleine **DEMBOUR**

La presse a été réunie mi-septembre pour annoncer la création en Wallonie de deux clubs de chefs d'entreprise propriétaires. Ces deux clubs constituent en fait une extension du Groupement des chefs d'entreprise du Québec. Les responsables de ce réseau d'entraide, qui réunit au Québec 1342 chefs d'entreprise propriétaires, sont d'ailleurs venus personnellement en Belgique pour lancer officiellement les 2 clubs wallons.

Dynamisme Wallon a rencontré Pierre Portier, administrateur de l'UWE, et aussi administrateur délégué de la S.A. Groupe Gustave Portier Industries situé à Flémalle en région liégeoise. Il préside l'un des deux nouveaux clubs.

Pierre Portier, que peuvent apporter les Québecquois à nos patrons de PME ? Dites-nous en un peu plus par rapport à ce Groupement de chefs d'entreprise du Québec...

Pierre Portier : *Il est très étonnant de voir que cela fait 32 ans que des dirigeants, tous propriétaires de leur entreprise, ont décidé de se rassembler entre eux au Québec. L'originalité est que leur Groupement appartient aux membres ; il vit par et pour les membres. Nous y sommes véritablement les acteurs, contrairement à pas mal de séminaires où l'on est simplement invité à écouter. De quoi discute-t-on ? Bien sûr de nos 3 responsabilités en tant que «chef» : assurer la continuité, exercer son leadership, développer l'entreprise dans ses différentes dimensions : clients, RH, opérations, finances, fournisseurs.*

Vous présidez l'un des 2 nouveaux clubs fondé en Wallonie. Votre club compte 8 patrons, tous propriétaires de leur entreprise. Quelle est votre motivation par rapport à la formule québecquoise ? Que vous apporte le club ?

La formule québecquoise n'existe pas chez nous. Nous pouvons nous appuyer sur un staff de 45 personnes qui gère de très intéressantes bases de données et qui nous offrent des outils. Mais ce que l'on apprécie particulièrement, c'est de nous retrouver entre nous, de choisir les thèmes que l'on veut travailler etc. La formule privilégie l'échange d'expérience, le savoir-être par rapport au savoir-faire. Nous disposons d'un énorme réseau, et chacun d'entre nous est amené à donner ou à recevoir un jour ou l'autre ce que l'on appelle un «coup de pouce». Toute la démarche est fortement axée sur l'humain ; cela nous permet, en tant que chef d'entreprise, de retrouver notre fierté et notre liberté, bien loin du cliché du patron subsidié...

Vous représentez un bel exemple d'entreprise familiale puisque vous faites partie d'une famille de 7 enfants, dont 6 sont concernés par les activités de l'entreprise. Les problématiques d'entreprise familiale, notamment la transmission et la poursuite d'un projet industriel cohérent s'est donc posée très tôt dans votre cas...

En 1993, l'entreprise ayant été fondée par mon grand-père, nous nous sommes retrouvés à 15 petits-enfants, dont 11 représentés dans la société. Petit à petit, un consensus s'est réalisé au sein de la famille pour me demander de proposer des solutions. C'est devenu une obsession pour moi, mais aussi une vraie passion. J'ai été voir en Belgique, à l'étranger, j'ai assisté à des séminaires, j'ai rendu visite à des organismes... Nous avons trouvé de belles sources d'inspiration, notamment au Québec.

Je souhaite à beaucoup de mes collègues de trouver autant de «répondant». Car la question de la transmission n'est pas anecdotique : elle est centrale pour nombre de PME wallonnes. Je les invite, par ailleurs, à rejoindre le formidable Groupement qui, du Québec, nous soutient et nous aide à briser l'isolement dans lequel le chef d'entreprise se trouve très souvent. ||

Les responsables du Groupement des chefs d'entreprise, qui réunit au Québec 1.342 chefs d'entreprise propriétaires, sont venus personnellement en Belgique pour lancer officiellement ses extensions wallonnes.

Plus d'infos ?
- Les Présidents des 2 nouveaux clubs wallons sont Pierre Portier (portier.pierre@group.portier.be) et Philippe Bonhomme(dir.orthodyne@easynet.be).
- Groupement des chefs d'entreprise du Québec : www.groupement.ca

L'énergie, source d'inspiration pour mon entreprise.
www.electrabel.be/monentreprise
Vous avez l'énergie.
Electrabel

La communication interne
Entre stratégie, réalités de terrain et mutations sociales

Dans un contexte où la mémoire de l'entreprise se transforme en un fil ténu, où l'individualisme règne en maître et transforme le travail en équipe en défi permanent… recréer une cohésion et une solidarité au sein du personnel est vital pour la santé de l'entreprise. Ce défi exprime le destin complexe et paradoxal de cette fonction de «Communicateur interne», qui navigue entre les objectifs stratégiques, les nécessités de la performance et le vécu humain du personnel sur le terrain.

Pour vous faire découvrir le métier de «Communicateur interne» (ou «Dircom» en abrégé), ses enjeux et ses défis, Dynamisme Wallon a rencontré Christine Donjean, Directrice de la Communication interne de La Poste belge et auteur de «La Communication interne» (voir encadré).

Dynamisme Wallon : Pouvez-vous nous rappeler les «missions» de la communication interne ?

Christine Donjean : *J'insiste toujours sur la double mission de la communication interne, qui est, d'une part, d'informer le personnel, qui attend de manière légitime à recevoir de l'information sur le présent et le futur de l'organisation (il s'agit d'une mission d'ordre journalistique) et, d'autre part, de susciter l'adhésion du personnel aux projets de l'entreprise, ce qui suppose de les connaître et de montrer de quelle manière les salariés peuvent y participer… Ce deuxième point est une mission rendue plus complexe du fait d'un personnel de plus en plus volatil.*

Comment la communication interne a-t-elle évolué ces dernières années ?

Le grand tournant de la communication interne s'inscrit dans les années 80 où elle va enfin être considérée comme un outil stratégique du management. Il n'y a, dès lors, plus de bon management sans une bonne communication. Si officiellement, la reconnaissance du métier semble aujourd'hui acquise et son utilité prouvée au sein des directions, il n'en va pas de même dans les faits. Paradoxalement, les moyens ne sont pas toujours donnés à la mesure des objectifs. La disparité, sur ce point, reste très grande entre les sociétés. Certains «dircoms» n'ont aucune marge de manœuvre, ils sont juste simples chroniqueurs de la vie de l'entreprise… et de ce qu'il est permis d'en dire ! D'autres au contraire sont partie prenante de la stratégie d'entreprise.

Christine Donjean : "Pour faire valablement notre métier, il nous faut un minimum d'indépendance à l'égard de la direction, mais nous restons toujours du côté de l'organisation".

En quoi ce manque de reconnaissance nuit-il aux objectifs du métier de communicant interne ?

N'étant pas régi par un ordre, ce métier n'a encore aucun statut et n'offre aucune protection pour ces représentants. Ceci n'est pas le cas des médecins d'entreprise, des responsables qualité, etc. Leur statut leur laisse une marge de manœuvre vis-à-vis de la direction et leur confère, par là-même, une certaine protection. Les communicateurs, quant à eux, restent soumis d'une certaine manière aux «caprices du prince» !… Surtout en cas de communication de crise. Très souvent, ils se voient ainsi interdits d'informer le personnel des risques de licenciement ou de fermeture. Personnellement, je pense qu'il serait sain d'avoir un statut qui nous donne le droit (et aussi les responsabilités qui vont de pair) d'informer le personnel quelle que soit la situation que vit l'organisation.

Quelle latitude d'action réclamez-vous pour le dircom ?

Selon de nombreuses études réalisées auprès des directions, il ressort un discours assez clair sur leur désir d'instrumentaliser notre profession au service de leur stratégie. D'une certaine manière, nous devenons leur vecteur de communication et porte-parole de leur politique. Notre revendication tend vers une position plus neutre : il s'agit pour nous de jouer le rôle d'interface entre le personnel et la direction. Nous ne sommes pas seulement placés à la droite de la direction. Nous sommes au service de l'entreprise et de son organisation. Pour faire valablement notre métier, il nous faut un minimum d'indépendance à l'égard de la direction, mais, je le répète, nous restons toujours du côté de l'organisation. Quoi qu'il arrive. Hors de question pour nous de jouer le rôle d'une faction syndicale !

En quoi Internet et le développement des NTIC ont-il fait évoluer la fonction du dircom ?

Retenons deux points majeurs de l'émergence des NTIC : une plus grande vitesse de l'information et une plus grande exigence. Deux énormes défis en soi ! Confrontés à Internet et à sa nécessité de réactivité immédiate, nous entrons d'une certaine façon dans une course de vitesse. Il nous faut répondre aussi vite que les moyens d'information le permettent et perpétuellement inventer de nouveaux supports : intranet, blogs, communication audiovisuelle… Aucune entreprise aujourd'hui ne possède qu'un magazine ou qu'un journal interne. La majorité a mis en place un intranet. Les blogs restent moins fréquents (5%)… Mais, il est vrai, suscitent de plus en plus de débats !

Mais peuvent-ils apporter des réponses aux problématiques de communication interne ?

Je crois à la complémentarité des supports. Chacun possède sa vertu et répond à une demande spécifique. La lettre électronique donne une information factuelle. Elle est de l'ordre de la raison. Mais le salarié a lui aussi besoin d'être approché sur des facettes plus émotionnelles et relationnelles. Il faut donc déployer un ensemble de supports multiformes et polyvalents qui comprennent toutes ces dimensions. L'audiovisuel est par exemple, très puissant pour convaincre, il représente aussi un vrai levier en termes de reconnaissance personnelle et individualisée.

Quelles sont aujourd'hui les grandes batailles de la communication interne dans l'entreprise ?

En Belgique, un des grands enjeux actuels est la discrimination positive. Elle rejoint l'idée que les entreprises doivent refléter dans leur composition la même diversité que celle de la société, non seulement pour cause d'altruisme, mais aussi en termes de marchés et de performance...

Un autre enjeu fort est la revalorisation du facteur humain. C'est d'ailleurs assez paradoxal : les entreprises visent à reconnaître leur personnel et simultanément échafaudent des restructurations. En termes de communication, c'est une position difficile à gérer. Comment se placer toujours du côté de l'organisation, comment parler de stabilité, de pérennité au milieu de licenciements ? Et donc, si notre rôle consiste à refonder les bases d'une confiance mutuelle entre tous les acteurs de l'entreprise, il s'avère aussi nécessaire pour la communication interne de redorer le blason de la direction.

Mobiliser le salarié autour de thématique forte comme le développement durable est-ce en soi une solution ?

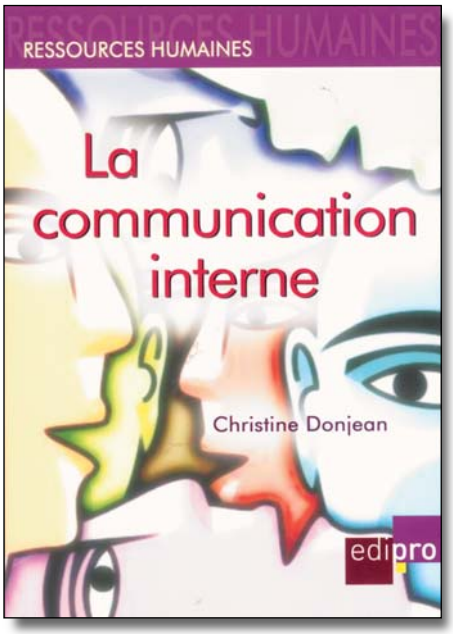
Aujourd'hui, les thèmes comme le développement durable ou la responsabilité sociétale apportent peut-être ce ciment mobilisateur qui fait défaut. Le personnel apprécie de se retrouver engagé dans des actions où l'entreprise agit dans la société civile contre l'exclusion, contre la pauvreté.

La mission de la dircom est de jouer sur la ligne du temps, d'aller à contre-courant de cette volatilité du personnel et de cette perte d'appartenance. Nombre de personnes perdent tout repère. Il s'agit de les resituer dans le temps, passé, présent et futur. Cela peut se faire en créant des événements, ou via des actions de communication interne fortes. Aller contre cette perte de mémoire, raconter l'histoire de l'organisation en donnant une place au personnel est essentiel. Les supports de communication aussi multiples soient-ils, doivent devenir comme des livres d'histoires partagées... ||

La communication interne

Christine Donjean pratique la communication interne depuis plus de vingt ans. Elle en assume actuellement la direction au sein de La Poste. Son expérience en la matière l'a amenée à assurer cette activité chez GlaxoSmithKline Biologicals et Siemens Belgique-Luxembourg. Son ouvrage s'adresse aussi bien aux chefs d'entreprise qu'aux DRH et professionnels de la communication. Les uns et les autres trouveront dans ce guide, inspiré autant par une réflexion sur métier de la communication interne que par sa pratique sur le terrain, matière à confrontation avec leurs propres pratiques et à découverte d'aspects plus méconnus d'un métier multiple et évolutif.

>> Christine Donjean, «La Communication Interne», Edipro (www.edipro.info).



L'ouvrage de Christine Donjean donnera aussi bien aux chefs d'entreprise qu'aux DRH et professionnels de la communication matière à confrontation avec leurs propres pratiques et à découverte d'aspects plus méconnus d'un métier multiple et évolutif.

DEVCOM a lieu le 22 novembre
Vendre, vendre, vendre…

Olivier Lemaire : "Au travers de son concept «Expoforum», Charleroi Expo a initié en 2001 une grande diversification en matière d'organisation d'événements"

© Devcom

Le Forum du développement commercial, du marketing direct et de la communication a eu lieu pour la première fois il y a un an à Charleroi.
Le strict respect de l'unité de temps, de lieu et d'action ont fait le succès de la formule, qui repart pour une deuxième édition le 22 novembre.

C'est en 2006 que Charleroi Expo a organisé la première édition de DEVCOM (ndlr : le forum du développement commercial, du marketing direct et de la communication). Ce salon a pour objectif de présenter les nouveautés en termes de développement commercial au sens large, depuis la petite PME à la multinationale, en passant par l'entreprise d'économie sociale. Quelque 800 chefs d'entreprise et directeurs de marketing et communication y ont pris part. "*Face à un tel succès, il a paru évident de rééditer l'événement en 2007*", explique Olivier Lemaire, Directeur général de Charleroi Expo.

La quinzaine d'ateliers qui y seront proposés s'articuleront autour de cinq thématiques majeures : la performance commerciale, l'e-commerce et vente à distance, la communication, le marketing direct et enfin la distribution et les points de vente. Ce salon incontournable en Wallonie a notamment la particularité de favoriser au maximum, par le biais de différents outils de communication, la prise de contact et la collaboration entre visiteurs et exposants. C'est en cela que les échanges fructueux auxquels il permettra de donner lieu dépasseront largement le cadre de cette journée de salon.

Charleroi Expo à l'écoute des entreprises

Charleroi Expo constitue le premier parc d'exposition en Wallonie. "*C'est parallèlement à d'imposants aménagements du site d'exposition que Charleroi Expo a initié en 2001, au travers de son concept «Expoforum», une grande diversification en matière d'organisation d'événements, palliant largement le manque alors flagrant de salons professionnels en Wallonie. Les nombreux salons ainsi organisés – en collaboration avec des experts d'universités, d'entreprises ou d'institutions diverses – portent sur des thématiques d'un intérêt fondamental pour le monde de l'entreprise : sécurité, énergie, comptabilité, logistique,… sans compter des manifestations généralistes multisectorielles*", détaille Olivier Lemaire.

Ces salons traduisent une volonté d'être à l'écoute des entreprises et en phase avec les évolutions récentes dans chacun des domaines. "*Nous touchons un public de 800 à 1200 personnes et ces salons «Expoforum» ne se limitent pas à la région carolorégienne puisque ces visiteurs proviennent de toute la Wallonie et de Bruxelles ; il s'agit typiquement de décideurs, à savoir des chefs d'entreprise ou de services concernés par la thématique du salon*", conclut Olivier Lemaire. ||

DevCom 2007 - Forum du développement commercial, du marketing direct et de la communication

Jeudi 22 novembre 2007 de 8h30 à 18h à l'Espace Géode à Charleroi

Entrée gratuite mais inscription obligatoire sur www.devcom-belgium.be

Salon «Innova Energy» du 22 au 24/11
Autour de l'innovation énergétique

Traiter la question de l'énergie, et plus largement du changement climatique, sous l'angle de l'innovation : tel est l'objectif du salon «Innova Energy» qui se tiendra du 22 au 24 novembre à Brussels Expo. Description.

Par Jean-François **MARCHAND**, Rédacteur en chef d'Energymag

Vous avez tous entendu parler de la station Princesse Elisabeth, première station polaire zéro-émission au monde. Un exploit technologique destiné à opérer dans des conditions extrêmes, conçu ici en Belgique. Mais peut-être ne savez-vous pas encore que l'usine zéro émission est-elle aussi une première mondiale belge. Volvo Europa Truck à Gand sera en effet la première usine au monde à produire et consommer ses énergies sans rejets de CO_2 ! Le plus étonnant, c'est que cette gageure a été rendue possible grâce à des équipementiers belges pour la plupart.

Ces deux extrêmes illustrent une chose : notre pays, quoi qu'on en dise, reste une terre d'innovation. Et l'innovation est le moteur du progrès. Voilà sans doute ce qui résume le mieux le concept d'Innova Energy : traiter la question de l'énergie, et plus largement du changement climatique, sous l'angle de l'innovation.

Au sens le plus large du terme : technologique, organisationnel et financier. Innova Energy, ce sera tout cela à la fois. Un salon belge des plus grands équipementiers, bureaux d'experts et prestataires de services actifs sur le marché de l'efficacité énergétique et des solutions énergétiques. Une foire internationale de l'innovation axée sur l'énergie, doublée d'un espace de rencontre des milieux académiques belges et européens investis dans la recherche et développement.

Mais Innova Energy, c'est aussi deux journées de symposiums et de workshops entièrement dédiés à l'énergie dans l'industrie et le bâtiment. Plus de 60 orateurs de premiers plans y aborderont au travers de nombreux cas d'études tous les sujets qui comptent aujourd'hui dans le domaine. Qu'il s'agisse de produire ses énergies en site industriel comme en site tertiaire, de les acheter au meilleur coût et au moindre risque, de mieux les consommer grâce à une plus grande efficacité énergétique, de concevoir des bâtiments performants, de financer les investissements générateurs d'économies d'énergie ou producteur d'énergie verte et, enfin, de développer un management énergétique le plus performant possible. Parmi ces orateurs, le responsable du projet de Volvo Europa Truck. Un exemple à écouter et à suivre, sans aucun doute. Mais il ne sera pas le seul. Bien d'autres, aussi bien dans l'industrie comme le bâtiment viendront partager leur expérience, le plus souvent à la pointe de ce qui se fait de mieux. ||

Innova Energy en bref

- *Salon international de l'innovation technologique axé sur l'énergie.*
- *Le Salon belge du marché énergétique, orienté sur les grands équipementiers et sociétés de services à l'énergie.*
- *Un espace de rencontre des milieux académiques européens liés à l'innovation technologique en énergie (Forum Universités).*
- *Un espace de rencontre pour les jeunes diplômés intéressés par la filière énergétique en Belgique.*
- *Deux journées de symposiums «nationaux» Industrie & Bâtiment avec plus de 60 interventions d'orateurs belges et étrangers.*
- *Une conférence internationale de la Fondation ALTRAN pour l'innovation, lancement des appels à projets 2008 sur les innovations technologiques dans le domaine de la réduction des émissions de CO_2.*
- *Un workshop Cogénération tertiaire organisé par Cogen Sud et Bruxelles Environnement.*

Du 22 au 24 novembre 2007, Brussels Expo, palais 1.

Chimie Brabant wallon

La société néo-louvaniste **Realco** a remporté le Prix «Responsible Care», organisé par Essenscia (Fédération des Industries Chimiques de Belgique) et qui récompense une réalisation concrète et significative en vue du développement durable. Realco a été primée pour l'association, au sein de ses formulations de produits, de matières premières renouvelables et d'enzymes. Cette synergie offre des avantages importants : utilisation de ressources renouvelables, meilleure stabilité de l'enzyme, très bonne efficacité (supérieure aux produits équivalents pétrochimiques), activité antifongique, moyens de production durables, biodégradabilité optimale. Ces avantages environnementaux concernent l'ensemble du cycle de vie du produit : de la production jusqu'à son utilisation et aux rejets dans l'environnement. REALCO a déposé un brevet pour cette innovation.

En Bref

Construction Luxembourg

Lors de ces 6 derniers mois, **Pierret System** (Transinne) a investi plus de 10 millions d'euros dans ses 4 unités de production. Cette PME familiale (2e génération), âgée de 54 ans, se positionne ainsi en leader du marché belge de la fabrication de portes et fenêtres (Alu, PVC et Bois). En effet, Pierret System réunit désormais, sous une même enseigne, le PVC, l'Aluminium, le Bois et la combinaison Bois-Alu. Pierret System emploie maintenant quelques 375 personnes et a réalisé, en 2006, un chiffre d'affaires consolidé de 45 millions d'euros (prévision 2007 : 50 millions d'euros). Ces investissements portent le potentiel de production de l'entreprise à 1.400 fenêtres oscillo-battants par jour.

Une nouvelle initiative soutenue par l'UWE
Lancement du «Prix Ecoles-Entreprises 2008»

prix 2008
ECOLES ENTREPRISES
Avec le soutien de la Ministre-Présidente de la Communauté française, en charge de l'Enseignement obligatoire.

Mieux comprendre le fonctionnement de l'entreprise et l'esprit qui l'anime : tel est l'objectif du «Prix Ecoles-Entreprises 2008» que lance Marie Arena avec le soutien de nombreux partenaires.
L'UWE invite ses membres à y participer.

Par Madeleine **DEMBOUR**

L'idée de ce nouveau prix est de rapprocher les acteurs du monde de l'entreprise et ceux de l'enseignement. Un autre objectif est aussi que, de son côté, l'entreprise puisse bénéficier d'un regard neuf et d'une relation privilégiée avec de possibles futurs entrepreneurs et travailleurs. "*Cela peut être une belle opportunité pour les entreprises d'initier ou renforcer un contact avec une école proche. Dans le contexte de pénuries de main d'œuvre que nous connaissons dans certains secteurs, ce type de rapprochement est certainement une très bonne chose*", souligne Eric Domb, Président de l'Union Wallonne des Entreprises, qui soutient le projet.

Bien sûr, l'objectif premier est de développer chez les jeunes des valeurs comme l'esprit d'initiative, la prise de parole, la créativité, la capacité à travailler en groupe… et pourquoi pas susciter de nouvelles vocations !

Concrètement, le prix récompense un projet élaboré et réalisé conjointement par une classe et une entreprise. Les classes sont invitées à prendre contact avec une entreprise (privée, publique, PME, secteur marchand et non marchand) et à conclure avec elle un partenariat. L'objectif est de réaliser ensemble une action durant l'année scolaire 2007-2008.

Ce sont les classes qui rentrent l'inscription au concours et ceci avant la fin du mois d'octobre. Il s'agit de ne pas traîner ! Sont concernés les élèves du 3e degré de l'enseignement secondaire ainsi que les jeunes en formation en alternance. Le dossier complet devra être remis pour fin mars 2008. Le concours proprement dit se déroulera en deux étapes : d'abord une présélection des projets sur la

FEBELCEM
A VOTRE SERVICE
Le ciment et les matériaux liés au ciment...
La Fédération de l'Industrie Cimentière Belge
vous offre information et assistance technique par:
des conseils d'ingénieurs et d'ingénieurs-architectes;
des analyses en laboratoire;
son centre de documentation et ses publications.
PARTENAIRE DE
infobeton.be
rue Volta, 8 | 1050 Bruxelles | Tél. 02 645 52 11 | Fax 02 640 06 70 | Courriel : info@febelcem.be | www.febelcem.be

base des dossiers de candidature, par un jury composé de professionnels du monde de l'entreprise, de l'enseignement et de la formation. Ensuite aura lieu une défense orale des projets retenus devant le jury. Les 3 premiers groupes-classes seront récompensés par un séjour-découverte à l'étranger.

Les critères ? Le jury jugera les projets en fonction :

- des actions concrètes réalisées ou entamées durant l'année scolaire 2007-2008 ;
- du caractère innovant du projet ;
- des compétences développées ;
- de la mise en évidence de l'esprit d'entreprendre ;
- de la qualité de la présentation.

Nous invitons donc les entreprises qui travaillent en partenariat avec des écoles à leur parler de l'existence de ce prix. ||

Plus d'infos et inscription :
Didier Leturcq, Cabinet de la Ministre de l'Enseignement obligatoire, 02/227.33.14, Didier.leturcq@cfwb.be

Essenscia Wallonie : le nouveau nom de Fedichem Wallonie

A l'occasion de l'Assemblée générale d'**Essenscia** (anciennement Fedichem) en mai dernier, Fedichem Wallonie est devenu Essenscia Wallonie, la section régionale pour la Wallonie de la fédération des industries chimiques et des sciences de la vie. Plus que jamais, alors que l'industrie ne cesse de se développer et que les sciences du vivant jouent un rôle toujours plus crucial, la chimie et les sciences de la vie s'engagent pour améliorer la qualité de vie de chacun. Plus d'infos sur www.essenscia-wallonie.be.

Vous n'espérez quand même pas trouver des perles dans un supermarché?

Spécialiste des fonctions temporaires en administration et secrétariat, OfficeTeam est le leader mondial avec un savoir-faire hors pair et une expérience unique. Nous garantissons une sélection rigoureuse, une analyse précise de vos exigences et de la culture de votre entreprise ainsi qu'un encadrement continu du candidat.

- Réceptionniste
- Encodeur(se)
- Secrétaire
- Executive Assistant
- Office Manager
- Customer Service Assistant(e)
- Assistant(e) Logistique
- Assistant(e) RH
- Assistant(e) Marketing/RP
- Assistant(e) Achats

Surfez sur www.officeteam.be
ou appelez le 0800 99 840

OFFICETEAM® interim
Specialised Administrative Staffing

A division of Robert Half N.V./S.A.

Bruxelles • Charleroi • Liège
Antwerpen • Gent • Zaventem

La prime unique d'innovation

Une nouvelle brochure vient de sortir afin de présenter ce dispositif qui permet de récompenser un travailleur créatif. Attention la mesure ne s'adresse pas qu'aux chercheurs, puisqu'elle vise des nouveautés relevant aussi bien des domaines techniques, que de la productivité, l'environnement, l'organisation, le bien-être au travail… Gros avantage : cette prime est exonérée d'impôts et de cotisations de sécurité sociale. Autrement dit, quand l'employeur paie une prime de 1.000 €, le travailleur reçoit 1.000 € (au lieu de 328 € sans cette mesure). Curieusement, alors que les entreprises réclament à corps et cris une diminution de la pression fiscale, seules 68 entreprises belges sur 250.000 ont eu recours à ce dispositif !

>> Service public fédéral Economie 02/277.51.11, http://economie.fgov.be

Réflexions, un nouveau magazine scientifique en ligne

Conçu comme un véritable magazine scientifique, Réflexions vient d'être lancé par l'Université de Liège. L'ambition de ce magazine web, entièrement bilingue, est de devenir une source d'informations et de références pour les élèves et les enseignants du secondaire, et bien sûr le grand public. Les internautes y découvrent les travaux des chercheurs qui y sont exposés, expliqués, remis en perspective par rapport à l'état du savoir dans le monde en la matière. Le tout rédigé par des professionnels de l'information, placé sous la rédaction en chef du journaliste Henri Dupuis.

>> www.reflexions.ulg.ac.be

Un pont vers le futur
A Saint-Gobain nous inventons, fabriquons et distribuons les produits qui répondent aux besoins de la vie quotidienne.
Grâce à notre avance technologique, nous préparons les matériaux du futur.
www.saint-gobain.com
zaoum - photos : NASA/ ciel & espace
SAINT-GOBAIN

DDB

Le Caddy Van

Dans la vie, il n'y a que le travail. C'est la devise des Caddy. Des véhicules à ce point polyvalents qui sont capables d'assumer toutes les tâches. Il est loin le temps où rouler en utilitaire chaque jour était pénible et tenait réellement de l'exploit physique. Si les utilitaires Volkswagen répondent aussi bien à vos attentes et à votre style, c'est parce qu'ils ne sont pas seulement conçus pour des corps de métier mais par des corps de métier. Découvrez les offres spéciales sur toute la gamme chez votre concessionnaire Volkswagen ou sur www.volkswagen.be

Le Caddy Van Startline à partir de 10.300 € HTVA
ou 135 €/mois HTVA en Leasing Financier*.

Offre spéciale à l'achat d'un Caddy Van :
Bénéficiez d'un chèque d'options gratuites d'une valeur de 600 € HTVA**

Commercial Vehicles

* Offre et loyer en Leasing Financier réservés aux professionnels. Offre calculée sur base de 60 mois. Sous réserve d'acceptation du dossier par D.V.T. s.a. rue Colonel Bourg 155, 1140 Bruxelles. RCB 476.197. CBFA 4741. Prix valable du 01.08.07 au 30.09.07. Le Caddy Van Startline 2.0 L SDI 70 CV en Leasing Financier : 1er loyer : 2.699 € HTVA. Option d'achat de 25% : 2.575 € HTVA. ** Offre non cumulable avec les séries spéciales et autres offres en cours. Les teintes métallisées ou à effet perlé sont considérées comme options. Il est impératif que le montant d'options choisies dépasse 600 € HTVA. Prix au 24.08.07. Offres valables jusqu'au 03.12.07. Modèles illustrés avec options. Informations environnementales (AR 19.03.2004) : www.volkswagen.be

D'Ieteren Donnons priorité à la sécurité.

Un dossier de Madeleine DEMBOUR

L'Union Wallonne des Entreprises (UWE) a choisi de placer son Assemblée Générale du 16 octobre sous le thème de la croissance des entreprises. Comment élargir le nombre d'entreprises qui connaissent des trajectoires de croissance ? Quels sont les défis à relever ? Les obstacles à surmonter ? Tels sont les thèmes qui vont être discutés le 16 octobre à Liège.

Entreprises en

Spécial Assemblée Générale de l'UWE le 16 octobre à Liège

- *Sabine Denis, notre invitée du mois >> 18*
- *Interview des 3 autres chefs d'Ateliers >> 20*
- *Interview de Jean Stéphenne >> 22*
- *ACE : le réseau pour grandir >> 24*

© TILT DURLEM

Il existe en Wallonie des entreprises qui connaissent des trajectoires de croissance impressionnante. Ces champions de la croissance ont un double message à véhiculer :

- D'une part, auprès des autres entrepreneurs, leur témoignage peut constituer une source d'inspiration exceptionnelle.
- D'autre part, auprès du monde politique, elles sont légitimes pour formuler des recommandations concrètes afin de favoriser les entreprises en croissance en Wallonie.

C'est la raison pour laquelle l'Union Wallonne des Entreprises a décidé de placer son Assemblée générale 2007 sous le thème de la croissance des entreprises. Pour préparer cet événement, l'UWE a fait appel à 60 patrons, dont l'entreprise connaît une trajectoire de croissante impressionnante, pour les réunir durant l'après-midi du 16 octobre.

Leur mission ? Echanger leur expérience et lever le voile sur leurs recettes du succès dans le cadre de 4 Ateliers très ciblés :

1. Des collaborateurs idéaux : souplesse et compétence (Sabine Denis)
2. Des patrons ouverts : la «cross-fertilization» (Michel Foucart)
3. Des marchés à prendre : innover dans un marché mondialisé (Jean-Marc Philippet)
4. Des contextes stimulants : des institutions qui ne freinent pas (Serge Verhaegen)

Afin de maximiser l'efficacité de la démarche, l'UWE a associé le monde académique : c'est ainsi que chaque Atelier a été préparé et encadré par un «tandem» composé d'une personnalité académique et d'un chef d'entreprise. ||

les clés du succès
croissance

Au terme de la journée, quelques mesures très ciblées, jugées essentielles pour favoriser la croissance des entreprises en Wallonie, seront retenues, pour être portées ensuite à la connaissance des Gouvernements régional et fédéral. Ces travaux du 16 octobre constitueront l'un des piliers du plan d'actions que l'UWE entend mener dans les prochains mois autour du thème de la croissance des entreprises. Dynamisme Wallon aura l'occasion d'y revenir dans un prochain numéro.

Sabine Denis, notre invité du mois

Son diplôme universitaire en poche (administration des affaires – ULg), Sabine Denis a débuté sa carrière en scrutant le monde des entreprises et des spin-offs universitaires et ce durant les 6 années passées au «Centre de Recherche PME» du professeur Bernard Surlemont.

Au terme de cette période dont elle garde un excellent souvenir, l'envie de passer «de l'autre côté de la barrière» la titille. Elle troque alors son statut de chercheuse contre la responsabilité du département financier et administratif de Mithra Pharmaceuticals. Au sein de cette spin-off de l'université de Liège, elle met en place des tableaux de bord et des outils de gestion.

Deux ans plus tard, en mai 2003, elle rejoint Durlem. Seul fabricant d'adoucisseur d'eau en Belgique, cette PME liégeoise permet à Sabine Denis d'entamer une nouvelle expérience en se «frottant» au monde industriel. Maman d'une petite fille de 9 ans, la jeune femme (qui fêtera ses 35 ans dans quelques jours) partage la gestion de l'entreprise avec Antoine Hye de Crom et Richard Lhoest. L'ambition est d'étendre le réseau de distribution de Durlem hors des frontières, en développant les marchés français et espagnols, deux pays à fort potentiel vu le taux élevé de calcaire de l'eau de distribution. D'autres pays, comme l'Italie, le Portugal et certains pays de l'Est font également l'objet d'approches stratégiques.

Atelier 1 : Des collaborateurs idéaux : souplesse et compétence

Sabine Denis : "La responsabilité de faire se révéler les talents"

© TILT DURLEM

Sabine Denis est appelée à piloter l'Atelier 1 qui envisagera les moyens d'accroître 1/ La flexibilité sans précarité, 2/ La participation aux bons résultats, 3/ La formation en interne.

Comment se positionne Sabine Denis par rapport à ces thèmes ? Avec un chiffre d'affaires en croissance de 26% sur trois ans, la dimension «flexibilité» est primordiale chez Durlem. "*Très concrètement, la flexibilité se matérialise chez nous en termes d'horaires et de fonction. Pour les ouvriers, par exemple, nous utilisons le quota des 65 heures supplémentaires avec précompte réduit, ce qui nous permet de répondre rapidement au marché et de faire face aux besoins ponctuels en production. La flexibilité horaire des employés constitue également un élément de motivation. Avec des principes de base relationnels qui reposent sur la confiance et le professionnalisme, les attentes des uns et des autres se rencontrent et l'objectif commun de mettre toutes nos compétences au service de la satisfaction de nos clients est atteint. Pour ce qui concerne la flexibilité «fonctionnelle», elle est étroitement liée au volet «formation» et sera évoquée ci-après*".

Concernant la participation aux résultats, nous pensons qu'il s'agit d'un bel incitant pour la motivation du personnel. "*Nous en sommes persuadés. Au-delà de l'aspect purement financier, il est certain que valoriser notre personnel par le biais d'un réel échange lors des entretiens d'évaluation, se soldant par un bonus pour le remercier de l'excellence du travail fourni et de l'attitude professionnelle dont il a fait preuve constitue une grande source de motivation pour lui*".

Enfin, pour le volet «formation», la pratique chez Durlem veut que tout le personnel ouvrier entrant au sein de l'entreprise se forme 4 à 5 mois à l'atelier de production, de manière à connaître le produit de fond en comble. Suivant le profil du nouvel engagé, celui-ci poursuivra sa carrière soit comme technicien après-vente, soit comme ouvrier de fabrication. "*Cette manière de procéder nous garantit également une polyvalence maximale, qui nous permet de «rapatrier» les techniciens SAV en atelier lors d'un pic de production, et vice-versa. Cette flexibilité «fonctionnelle» est une véritable force pour nous*".

En conclusion, une gestion vraiment efficace des ressources humaines passe, pour Sabine Denis, par l'ouverture, l'assertivité et le dialogue. "*Nous avons la responsabilité de faire se révéler les talents, d'accompagner au mieux nos collaborateurs, afin d'évoluer ensemble, de manière individuelle (fonction, compétences) et collective (collaboration optimale entre collègues) pour que tout le monde soit gagnant : le bien-être de chacun au service du bon développement de l'entreprise*", conclut la jeune femme. Dynamisme Wallon aura l'occasion de revenir sur tous ces thèmes dans un prochain numéro. ‖

Durlem

Année de création : 1972
Activités : fabrication d'adoucisseurs d'eau
Effectif : 24
Chiffre d'affaires : 2,06 millions d'euros (2006)
Localisation : Hermalle-sous-Argenteau
Site internet : www.durlem.be

Atelier 2 : Des patrons ouverts : la «cross-fertilization»

Michel Foucart : "Un patron seul est un patron foutu"

© Reporters

Cross-fertilization ? De quoi parle-t-on ? En fait cet Atelier a pour thème l'ouverture : aux autres chefs d'entreprise, aux partenariats et à l'expérience extérieure. C'est en effet un levier de croissance prioritaire. Pourtant certains patrons se trouvent très isolés. Le problème n'est pas dans le manque d'opportunités, mais de sortir les patrons de leur bureau ou atelier. Comment favoriser une culture de partenariat, dans une Wallonie où beaucoup de PME fonctionnent encore parfois «à l'ancienne» (c'est-à-dire selon l'adage «pour être heureux vivons cachés») ?

"*Pour un patron de PME, la chose la plus rare, la plus précieuse, la plus chère, c'est son temps !*", concède Michel Foucart, appelé à piloter cet Atelier. Patron de l'entreprise familiale Technord construite autour de différentes PME actives dans des métiers d'ensemblier industriel, Michel Foucart n'a pourtant pas peur de se frotter au changement : "*pour être éternelle une entreprise doit accepter de changer ses produits et ses méthodes. Il est impératif, pour survivre et se développer, de faire rentrer le monde extérieur dans l'entreprise*".

Le «monde extérieur», Technord s'y frotte ! Notamment au sein d'Aseptic Technologies à Gembloux, une jeune société qui a conçu à la demande de GlaxoSmithKline Biologicals une machine révolutionnaire pour l'embouteillage aseptique de vaccins, et ce grâce à la collaboration de plusieurs PME wallonnes. L'entreprise tournaisienne est également impliquée dans le projet Nanowall initié au départ du pôle de compétitivité Biowin : "*ici aussi le principe est de grouper les compétences, dans ce cas ci celles de PME, de centres de recherche et d'une plus grande entreprise, Magotteaux*", détaille Michel Foucart. Partage de connaissance et confiance mutuelle président aussi au développement d'une application informatique innovante pour le Groupe Nestlé : "*ce projet est arrivé suite à la participation d'un de nos collaborateurs à un cluster et la rencontre de l'entreprise Simpartner, avec laquelle nous avons pu développer ce nouveau produit*".

Chaud partisan du travail en grappes, Michel Foucart est un des initiateurs de l'asbl Cequal, un partenariat entre l'UWE et le Forem qui a permis à 1800 PME de recevoir une formation à la qualité : "*un investissement immatériel, source de pérennité et de croissance pour les entreprises wallonnes*". Un même engagement citoyen est à la source de la coopérative d'activités Défi+ qui en 6 ans a pu redonner du travail et de la dignité à plus de 130 personnes, tout en présentant un résultat financier positif et en dégageant une capacité d'autofinancement qui garantit la pérennité du système…

Autant de contre-exemples du «nez dans le guidon» au programme de l'Atelier 2… ‖

Technord

Année de création : 1987
Activités : ensemblier industriel (groupe familial privé)
Effectif : 300 équivalents temps plein
Chiffre d'affaires : 42 millions d'euros (2006)
Localisation : Tournai, Liège, Lille, Mons
Site internet : www.technord.com

Atelier 3 : Des marchés à prendre : innover dans un marché mondialisé

Jean-Marc Philippet : "La croissance passe par l'innovation"

© Tilt

Le programme de cet Atelier tourne autour de 3 thématiques. Il s'agit principalement de voir comment accroître : 1/ son écoute du marché, 2/ son mode d'innovation et de différenciation, 3/ l'accès au capital à risque pour mieux innover/exporter.

C'est Jean-Marc Philippet qui pilote cet Atelier. Le patron liégeois a repris en 2002 l'entreprise IRM alors au bord de la faillite et y a mené une stratégie de relance. La PME vend aujourd'hui 88 % de ses produits – des systèmes de mesure de précision pour les industries de l'acier et de l'aluminium – à la grande exportation.

Un programme dit de «communication opérationnelle» a été mis en œuvre, afin d'augmenter la notoriété internationale d'IRM Group (13 foires spécialisées en 3 ans, organisation de conférences auprès d'un public ciblé de clients potentiels). "*Un gros effort pour une PME, mais indispensable pour comprendre et prospecter activement le marché*", explique Jean-Marc Philippet, convaincu également que les PME réussissant à l'international sont celles présentes sur le terrain avec leur propre force commerciale. "*Après s'être implanté localement, il faut se donner les moyens de la croissance à venir. Nous n'avons pas hésité à engager un 2ème ingénieur commercial dans notre bureau de Pékin, ainsi que 6 techniciens dans le cadre d'un partenariat. Bien entendu, cette décision engendre une augmentation importante des frais de structure. Il se fait qu'en même temps, les aides tombent à zéro. On pourrait imaginer qu'outre l'implantation initiale, la croissance ultérieure des antennes commerciales à l'étranger soit soutenue par un mécanisme d'aide complémentaire…*"

Au-delà du commercial, pour Jean-Marc Philippet, il est clair que la croissance passe aussi par l'innovation. IRM Group ambitionne d'ailleurs de commercialiser une innovation majeure chaque année. Le patron liégeois est demandeur de contacts renforcés avec les chercheurs universitaires. "*Nous sommes particulièrement intéressés par les initiatives qui encouragent le rapprochement entre les entreprises et les universités. On peut évoquer, par exemple, un système qui permettrait aux PME spécialisées d'être informées régulièrement des recherches universitaires industrialisables. Pour disposer d'un accès privilégié à ces informations, ces entreprises seraient prêtes à payer un abonnement et, en cas d'accord sur l'industrialisation d'une recherche, seraient redevables de royalties à l'université concernée. Ce type de collaboration existe avec des centres de recherche comme le CRM. Les universités seraient-elles preneuses ?*".

Enfin, concernant le financement – troisième volet discuté en Atelier – d'autres pistes seront évoquées, telles qu'entre autres l'aide à la création de joint venture entre grande entreprise et PME innovante portant sur un projet déterminé de R&D industrielle, l'encouragement des particuliers à investir dans les PME de leur région, etc. ||

IRM Group

Premier Prix Grande Exportation 2006
Nominé au Prix de l'Innovation technologique 2007
Année de création : 2002 (reprise de l'ex IRM)
Activités : mesure de précision pour la sidérurgie
Effectif : 70
Chiffre d'affaires : 11,8 millions d'euros (2006)
Localisation : Belgique (Alleur), filiales aux USA, Canada, et Chine
Site internet : www.irmgroup.info

Atelier 4 : Des contextes stimulants : des institutions qui ne freinent pas

Serge Verhaegen : "Les freins ne suffisent pas à arrêter un entrepreneur"

Au menu de cet Atelier : la fluidité administrative (il faut que ça roule !), la simplification des normes fiscales et sociales et, sans tabous, la question syndicale… Le «pilotage» de ces questions stratégiques est confié à Serge Verhaegen : son entreprise, Bedimo, est située à Wavre et vient de racheter l'usine Richacier à Morlanwelz, un fabricant de mobilier de bureau à structure métallique. Le nouvel ensemble regroupe une quarantaine de personnes et s'assigne l'objectif de doubler le chiffre d'affaires d'ici 2012, notamment par un renforcement des équipes sur le plan commercial et l'abord de nouveaux marchés en Belgique et à l'international.

Serge Verhaegen est passionné par la question de l'entrepreneuriat, en particulier il s'interroge sur les freins à son développement en Belgique et plus particulièrement à la croissance des PME. Sa conviction est qu'"*en dehors des freins encore trop présents que sont l'insécurité sociale, fiscale, la responsabilité lourde des dirigeants, les initiatives surprenantes du pouvoir politique, du genre report de quelques mois des paiements de l'Etat à ses fournisseurs…, le premier frein au développement de l'entrepreneuriat est la méconnaissance des possibilités d'entreprendre de la part des jeunes*". Certes, Serge Verhaegen constate bien que depuis quelques années et à l'initiative de quelques «locomotives», l'esprit d'entreprise remonte le courant, il arrive dans les écoles, les universités et les écoles supérieures … de quoi, peut-être donner à des jeunes l'idée de se lancer à l'eau et de développer une activité structurée pour gagner de l'argent.

Mais d'autres freins subsistent, extrêmement difficiles à lâcher : notamment le nivellement par le bas dans l'enseignement, où "*le goût de l'effort et la plaisir du succès sont clairement bannis*". Autre difficulté : le fait que l'entrepreneur n'est pas souvent un gestionnaire : "*à défaut de changer de métier avec la croissance de son entreprise, il doit un moment accepter de partager le pouvoir et que quelqu'un d'autre que lui fasse avancer son «bébé»*".

"*L'aspect responsabilité personnelle développé récemment est un nouveau frein qui sera efficace ! Quand on n'a pas droit à la moindre erreur, même à celle des autres ou celle de la conjoncture, on réfléchit à deux fois*", lance encore Serge Verhaegen, qui conclut tout de même en disant que, "*heureusement, tous ces freins ne sont pas suffisants pour arrêter un entrepreneur et que, s'il peut organiser le développement et la gestion de son projet, c'est gagné !*" ||

Bedimo

Année de création : 1987
Activités : concevoir, proposer et commercialiser le mobilier de bureau idéal pour optimiser l'espace de travail dans l'entreprise
Effectif : 41 (30 commercial, 11 usine)
Chiffre d'affaires : 5,6 millions d'euros (commercial), 1,5 million d'euros (usine hors commercial)
Localisation : siège commercial à Wavre, usine à Morlanwelz
Site internet : www.bedimo.com

Jean Stéphenne
Je crois beaucoup à la force des partenariats

Propos recueillis par Madeleine **DEMBOUR**

GSK Biologicals est un des plus importants employeurs privés de Belgique et une entreprise leader mondial dans son secteur.
Son patron, partisan du franc-parler, est donc particulièrement bien placé pour évoquer le sujet de la croissance des entreprises.
Il croit beaucoup à la force des partenariats : un bon réseautage devrait inciter les PME, qui sont le moteur de la Wallonie, à ne pas rester seules et à croître plus vite.

Patron d'une entreprise qu'il a accompagnée depuis ses débuts pour en faire un leader mondial dans son secteur, Jean Stéphenne est une figure emblématique du monde de l'entreprise. Quand il entre en 1974 dans la société pharmaceutique RIT, 50 personnes travaillaient dans la division «vaccins». Aujourd'hui, GlaxoSmithKline Biologicals est devenu le siège mondial des activités de recherche et de développement de vaccins du groupe multinational GlaxoSmithKline, occupant actuellement un peu plus de 5300 personnes sur les sites wallons de Rixensart, Wavre et Gembloux. L'entreprise recrute actuellement 4 personnes par jour et distribue 35 doses de vaccins chaque seconde.

En qualité de Président de l'Union Wallonne des Entreprises de 1997 à 2000, Jean Stéphenne a dès son entrée en fonction posé un diagnostic lucide et sans complaisance sur la Wallonie. Il a également proposé une nouvelle vision d'une Wallonie décidée à relever le défi des années 2000, vision défendue inlassablement à tous les niveaux politiques, patronal et syndical, jusqu'au conseil d'entreprise.

Je souhaite convaincre les entrepreneurs de ne pas rester seuls

Partisan du franc-parler, Jean Stéphenne est particulièrement bien placé pour évoquer le sujet de la croissance des entreprises. Son obsession est véritablement d'entraîner dans son sillage le plus de dirigeants et d'entreprises possibles, afin de consolider le tissu économique de sa région mais aussi de consolider les investissements en Belgique.

Cette volonté est à la base des «Ateliers de la Croissance» organisés par l'UWE à l'occasion de son Assemblée générale 2007. L'idée est de réunir une soixantaine d'entreprises qui connaissent des trajectoires de croissance impressionnante, d'une part afin de leur donner davantage de visibilité, et d'autre part afin d'identifier avec elles des recommandations concrètes afin de favoriser les entreprises en croissance en Wallonie.

Dynamisme Wallon : Vous avez le souci constant de mettre l'accent sur les entreprises wallonnes en croissance. Ne le fait-on pas suffisamment ? Pourquoi ?

Jean Stéphenne : *On sait d'après de nombreuses études que la taille moyenne des entreprises en Wallonie est plus petite qu'en Flandre. Il y a deux raisons à cela : tout d'abord les PME wallonnes sont plus jeunes, ensuite elles n'ont bien souvent pas encore essayé de se développer au niveau international. Il faut absolument que nos entreprises développent leur marché, d'abord au niveau belge, ensuite européen, et ensuite mondial. Les techniques modernes de communication permettent de se développer à l'international.*

J'ai été plusieurs années Président du jury de «l'Entreprise de l'Année», et je voyais défiler dans les dossiers des entreprises que je ne connaissais pas, et qui réussissaient à s'imposer dans les secteurs les plus divers. J'ai donc acquis la conviction qu'il est tout à fait possible pour une PME de se développer hors de nos frontières, mais je me posais la question : que faut-il faire pour que ces entreprises croissent encore plus vite et se développent davantage ?

Certes, les freins existent, la législation est complexe, l'administration est lourde les syndicats n'incitent pas à grandir... mais peut-être y a-t-il tout de même moyen de dépasser tous ces obstacles ?

Je crois beaucoup à la force des partenariats. Ce que propose l'UWE aux PME, par exemple, c'est-à-dire d'attaquer l'exportation en «grappes d'entreprise», est une formule très productive. Dans le même esprit, on a lancé en Wallonie la politique des clusters, puis celle des pôles de compétitivité. Les patrons francophones sont peut-être encore un peu trop timides pour se lancer dans des collaborations avec les universités et les centres de recherche ou pour essayer de créer un réseau... Mais il faut dépasser cette timidité.

Vous souhaitez inciter les entreprises à dépasser les obstacles, à sortir des frontières... Vous voulez que les PME cherchent à grandir. Ce message volontariste s'adresse-t-il au monde politique, ou bien aux autres entrepreneurs ?

Les deux ! Par rapport aux entrepreneurs, je souhaite les convaincre de ne pas rester seuls. Par exemple, dans le cadre du pôle de compétitivité Biowin que je préside, on a vu des PME qui ne se connaissaient pas nouer des relations. D'autres ont dépassé leurs appréhensions à entrer en contact avec un géant comme GlaxoSmithKline Biologicals. Cela veut dire que l'on a beaucoup à apprendre l'un de

Jean Stéphenne : "Ce qui me frappe, c'est le manque de transversalité. Il faut bien être conscient que les meilleures innovations sont transversales"

l'autre. En général un chef d'entreprise a le nez dans le guidon, mais un bon réseautage devrait inciter les PME, qui sont le moteur de la Wallonie, à ne pas rester seules et à croître plus vite.

Le monde politique doit être à l'écoute des entreprises. Je prends le cas du marché du travail : il existe encore beaucoup trop de freins en Belgique et singulièrement en Wallonie. On ne semble pas comprendre les besoins de flexibilité qui sont fonction des marchés. Or ces marchés sont mondialisés et on ne peut pas faire comme si on l'ignorait.

Il y a beaucoup de domaines où l'on peut progresser. Je prends quelques exemples : le système des heures supplémentaires reste beaucoup trop réglementé, l'intérim est boudé par les syndicats, les besoins en formation ne sont pas toujours très bien analysés, les moyens pour les formations en qualité, normes ISO etc. pas toujours très bien utilisés.

La gestion administrative d'une entreprise reste extrêmement complexe, malgré le fait que le Gouvernement wallon en soit conscient et s'attaque à ce problème, avec la collaboration de l'UWE. Des sociétés de services comme les secrétariats sociaux peuvent aider les entreprises à faire face, et notre rôle est de dire aux PME de recourir aux spécialistes.

On n'apprend pas uniquement dans les livres !

Être davantage à l'écoute et proche du terrain : c'est aussi un message valable pour les fédérations d'entreprises, qui en sont parfois trop éloignées. J'invite vraiment les organisations à retourner sur le terrain. Je repense aux entrepreneurs que j'ai croisés dans le cadre de «l'Entreprise de l'Année» : des personnes dotées d'un exceptionnel esprit d'entreprise, avec de très bonnes idées, de bons résultats à l'exportation etc. Leaders dans leur secteur, ils ne sont pas toujours au courant que des organisations peuvent les aider. Ils auraient intérêt à mieux connaître l'offre de service, à savoir que des réseaux les attendent…

Vous êtes un des plus importants employeurs privés de Belgique et dirigez une entreprise qui est leader mondial dans son secteur, ce qui fait de vous un patron emblématique. Cela vous confère-t-il une responsabilité ?

Nous venons d'une économie constituée de grandes entreprises et nous devons recréer un tissu de PME. Une grande entreprise comme la mienne a effectivement un rôle à jouer : par exemple, nous accompagnons beaucoup de PME pour qu'elles se mettent à niveau par rapport à nos exigences de qualité, qui sont très élevées. Ou alors nos juristes donnent un coup de main à d'autres entreprises. Je reçois aussi énormément de jeunes qui viennent me présenter des Business Plans : je leur dis toujours de bien veiller à s'entourer de bonnes personnes, de former une équipe autour d'eux. Deuxième conseil : toujours s'efforcer d'être ouvert sur l'extérieur. On n'apprend pas uniquement dans les livres !

J'insiste beaucoup sur le décloisonnement. Bon nombre d'entreprises ne grandissent pas car elles regardent trop leur nombril. Ce qui me frappe aussi, c'est le manque de transversalité. Je prends un exemple que je connais bien, celui des ingénieurs qui ont un savoir-faire essentiellement technique. On commence seulement chez nous à coupler ces compétences à des connaissances médicales ou managériales ce qui se fait depuis 20 ans aux Etats-Unis. Il faut bien être conscient que les meilleures innovations sont transversales.

Pour le reste, à ceux qui viennent pleurer parce que la Belgique est un pays à la main d'œuvre chère, je répète inlassablement qu'il faut se distinguer par l'innovation, faire des produits à haute valeur ajoutée.

Vous disiez récemment, dans une interview donnée à un quotidien, que la situation wallonne ne se dégrade plus, que la mentalité est meilleure. Le Plan Marshall a donné une dynamique positive ?

Il y a depuis une dizaine d'années un réel changement de mentalité. Mais il y a encore parfois un peu de confusion dans le rôle à jouer : celui du politique n'est pas d'offrir des services aux entreprises. Par contre, il y a beaucoup de choses à faire, notamment au niveau de l'éveil des jeunes vers les matières scientifiques et techniques. De grands défis doivent être relevés dans le champ de la formation et de l'enseignement. La tâche est énorme et ne sera pas facile. Il s'agit notamment de motiver les directeurs d'école, en veillant à leur donner un maximum d'indépendance et d'autonomie.

Mais d'une manière générale le monde politique a compris l'importance des entreprises pour le développement économique. Le fait d'intégrer un «input» du monde économique dans le choix de certains projets des pôles de compétitivité, par exemple, va vraiment dans le bon sens. ||

Académie pour la Croissance des Entreprises
Le réseau pour grandir

Quand on parle de «croissance des entreprises», il est intéressant de connaître l'existence de l'Académie pour la Croissance des Entreprises, en abrégé ACE. Partenaire de l'UWE pour l'organisation de son Assemblée Générale 2007, l'ACE offre une opportunité unique aux dirigeants-propriétaires d'entreprises en croissance de vivre un échange sur des problématiques spécifiquement liées à leur croissance, structuré et encadré par des experts et académiques.

Concrètement, chaque année, l'ACE organise un programme qui réunit une quinzaine d'entreprises. L'Académie les accompagne dans leur réflexion sur leur positionnement stratégique, tout en faisant un rappel des bases théoriques de gestion. Elle encourage également le dialogue entre les membres, leur permettant ainsi d'étoffer leur réseau d'affaires.

Après 4 années de fonctionnement, ce programme a déjà été suivi par 50 dirigeants, tous propriétaires d'entreprises en croissance : c'est un réseau unique en Belgique francophone. Eric Georges (Fernand Georges SA, quincaillerie du professionnel), est l'un de ces 50 dirigeants. Son entreprise a passé récemment le cap des de 100 collaborateurs : "*la croissance pose des problèmes tout à fait spécifiques à l'entreprise. ACE est intéressant par rapport à d'autres initiatives car on ne retrouve autour de la table que des personnes qui sont confrontées aux mêmes problèmes de croissance. La mise en commun des expériences de chacun permet de continuer à grandir. Paradoxalement, plus je passe de temps en dehors de l'entreprise à réseauter et à me former, plus j'en gagne*".

Xavier Goebels : "ACE m'a permis de rencontrer des gens intéressants, qui sont tous numéro 1 et sont confrontés aux mêmes difficultés que moi".

Eric Georges : "Plus je passe de temps en dehors de l'entreprise à réseauter et à me former, plus j'en gagne".

Autre convaincu de la méthode ACE, Xavier Goebels est fondateur et administrateur délégué de Point Carré, une chaîne de magasins de vêtements multimarques qui compte aujourd'hui une dizaine de boutiques : "*ACE m'a permis de rencontrer des gens intéressants, qui sont tous numéro 1 et sont confrontés aux mêmes difficultés. J'ai trouvé particulièrement riches les échanges d'expériences pratiques entre les chefs d'entreprise avec l'encadrement et l'œil analytique des experts académiques*".

ACE est reconnue par HEC Ecole de Gestion de l'ULg, Louvain School of Management et Vlerick Leuven Gent Management School. Les animateurs de haut niveau sont testés et choisis pour leur dynamisme et leur capacité à faire passer le message clairement et simplement.

"*Il est encore temps de rejoindre la nouvelle Promotion 2007-2008. L'accent sera résolument placé sur le réseautage actif !*", promet son Directeur Francis Jadot. ||

Plus d'infos et inscription :
Francis Jadot 04/388 29 85, info@academie-croissance.be,
www.academie-croissance.be

Getting you there.

FORTIS

Vous aussi vous attendez de votre banque qu'elle vous aide à réaliser vos projets professionnels et privés?

Tous nos Business Centres wallons sont à votre écoute, pour vous emmener toujours plus loin:

BC Brabant Wallon	02 352 32 47	**BC Charleroi**	071 20 33 08	**BC Liège**	04 220 41 32
BC Luxembourg	061 23 92 00	**BC Mons**	065 40 72 08	**BC Namur**	081 24 54 10
BC Tournai	069 25 46 17	**BC Verviers-Eupen**	087 21 73 01	**www.fortisbusiness.com**	

Merchant & Private Banking

Envie de bénéficier de sang neuf et de dynamisme sans vous ruiner ? Engagez des jeunes et profitez de solides avantages financiers grâce à 2 dispositifs taillés sur mesure pour les entreprises. Tout d'abord, le Plan Formation Insertion qui accorde toujours plus d'avantages si vous formez et engagez un jeune. Ensuite, les Aides à la Promotion de l'Emploi qui offrent un subside allant jusqu'à 8000 euros à l'engagement d'un jeune demandeur d'emploi. Intéressé ? Contactez les conseillers de votre région. **www.leforem.be**

LE FOREM

www.awt.be

"Sur le portail
de l'Agence Wallonne
des Télécommunications,
nous avons trouvé
toutes les informations
sur les aides
de la Région wallonne
pour le développement
de notre projet e-business,,

Benoît Lafontaine, Gérard Pitance
Administrateurs délégués
Concept & Forme SA
www.stuv.be

@wt.be
Agence Wallonne des Télécommunications

Le portail de l'AWT, c'est aussi :

une base de données en ligne présentant plus de 800 entreprises du secteur des TIC actives en Région wallonne

des fiches pratiques adaptées aux besoins des PME en matière de technologies de l'information et de la communication (TIC) et de l'e-business

des statistiques sur les usages des TIC par les PME et les ménages en Wallonie

une veille technologique permanente sur les TIC grâce à des dossiers, des actualités et différents services gratuits

des témoignages d'entreprises actives dans l'e-business ou dans le secteur des TIC

Avenue de Stassart 16 | 5000 Namur
Tél. 081 77 80 80 | info@awt.be

RÉGION WALLONNE

© www.unpasplusloin.com

Le Guide Médias 2007
Votre carnet d'adresses «presse»

Au niveau de la presse belge, on estime à 5% par mois le taux de rotation des journalistes. Nombreux sont en effet les changements de fonction, de rédaction, d'affectation. Nous publions donc des coordonnées scrupuleusement vérifiées, afin que les entreprises puissent disposer d'un annuaire actualisé et efficace pour communiquer au mieux avec les médias.

Par Madeleine **DEMBOUR**

Au fil des ans, l'économie a pris une place de plus en plus importante auprès des journalistes. Ceux-ci ont un véritable appétit rédactionnel en ce qui concerne l'actualité économique et investissent tant en espace qu'en moyens humains.

De leur côté, les entreprises communiquent beaucoup plus, conscientes qu'elles ont des clients, des analystes et des investisseurs à qui il faut fournir des informations. Certaines entreprises enregistrent des succès notables, voire mondiaux, et se rendent compte de l'intérêt d'investir dans une politique de communication régulière.

Les médias sont les relais des entreprises wallonnes et ont à ce titre un rôle dans l'accompagnement économique wallon. Que les entreprises continuent à communiquer, les médias sont demandeurs !

Créez votre propre fichier de contact

Le fichier presse est la BA-ba de la communication avec les journalistes. Ne dit-on pas que la valeur d'un attaché de presse se mesure à l'épaisseur de son fichier ? Mais attention ! L'entretien d'une base de données média demande beaucoup d'attention, vu l'extrême «volatilité» dans le secteur : d'une manière générale, au niveau de la presse belge, on estime à 5% par mois le taux de rotation des journalistes. Nombreux sont en effet les changements de fonction, de rédaction, d'affectation… Sans compter les «aller-retour» entre le métier de journalistes et d'autres professions telles qu'attaché de presse, responsable de la communication etc.

Alors, comment faire ?

Si vous débutez de zéro, commencez par cibler les médias avec lesquels vous souhaitez entrer en relation : presse locale ou régionale, quotidiens, hebdomadaires, télévisions, radios, sans oublier la presse spécialisée, celle de votre secteur. Plongez-vous dans «l'ours», c'est-à-dire l'encadré où sont reprises les coordonnées de la rédaction ainsi que la liste des principaux collaborateurs. Vous trouverez aussi ces informations sur les sites internet des médias. N'hésitez pas à téléphoner aux rédactions afin de vous enquérir du nom du journaliste ou du chef de service qui serait sensé être le plus intéressé par votre information.

Lors de ce premier tour d'horizon, n'oubliez pas les «outsiders» que sont parfois les télévisions locales, les toutes-boîtes, les journaux associatifs. Très important : n'oubliez surtout pas les agences de presse (l'agence Belga et aussi les agences photos comme Isopix ou PhotoNews) qui sont extrêmement importantes pour diffuser indirectement votre information : en effet elles la démultiplieront auprès de médias que vous auriez pu oublier. L'effet dépêche reste très important, et permet d'attirer l'attention des journalistes (qui sont les clients des agences) sur votre actualité.

Pour vous aider à construire votre fichier, vous pouvez contacter différents organismes :

- Les fédérations d'entreprises tiennent généralement un fichier presse à jour, qu'elles mettent à disposition de leurs membres. Elles peuvent aussi vous aider à sélectionner, parmi les nombreux médias, ceux qui sont le plus appropriés en fonction de votre localisation ou de votre secteur.
- Les «Maisons de la presse» disposent aussi d'un annuaire des journalistes.
- Les services du protocole de votre ville peuvent aussi vous aider.
- L'Association des journalistes dispose d'une base de données accessible en ligne sur www.agjpb.be (accès payant pour les entreprises), qui remplace l'ancien Annuaire officiel de la Presse belge, édité sous forme papier pendant des décennies. Vous pouvez sélectionner les journalistes par région ou par spécialisation.
- Certains éditeurs mettent encore sur le marché des annuaires papier, à l'instar de Kluwer qui publie chaque année le «Memento des média».

Autre démarche possible : confier le document que vous souhaitez communiquer à la presse (communiqué, invitation…) à des services de plates-formes de diffusion, qui se chargeront de les diffuser pour vous auprès des journalistes répertoriés dans leur propre base de données (Belga Direct, Interpress ou Wallonie Presse, data-press.com…). L'intérêt de ce type d'outil est d'être très exhaustif et sans cesse remis à jour, par contre vous perdez un peu la main sur les aspects personnels de la communication. ‖

Les entreprises membres de l'UWE qui souhaiteraient des précisions par rapport aux médias peuvent s'adresser à : Madeleine DEMBOUR, Responsable de la Communication à l'UWE au 010/47.19.42 ou madeleine.dembour@uwe.be.

>> Un oubli ? Une erreur ? Signalez-le nous et l'adaptation sera effectuée sur la version en ligne de ce Guide : www.uwe.be/guidemedias.html

Agence de presse

Belga

Rue Frederic Pelletier 8b - 1030 Bruxelles
02/743.23.11 - www.belga.be

- **Diffusion :** 700 dépêches par jour (FR/NL)
- **Contacts :**
- Jean-Pierre Breulet, rédacteur en chef 02/743.23.56, jean.pierre.breulet@belga.be
- Nicolas Baras, basé à Namur 0478/24.64.33, nba@belga.be
- Nathalie Evrard, basée à Liège 0475/75.42.07, nev@belga.be
- Tout communiqué (réaction, conférence de presse) : redaction@belga.be (24h/24)
- Service planning-agenda : Lydia De Coster 02/743.23.57

Quotidiens

La Dernière Heure/Les Sports

Rue des Francs 79 - 1040 Bruxelles
02/744.44.55 - www.dhnet.be

- **Tirage :** 109.611 exemplaires
- **Diffusion payante :** 82.673 exemplaires
- **Lectorat :** 512.000 lecteurs
- **Contacts :**
- Hubert Leclercq, rédacteur en chef 02/211.28.44
- Bruxelles : Mathieu Ladeveze 02/211.29.49
- Charleroi : Vincent Debruyne 071/30.85.64
- Liège : Jean-Michel Crespin 04/222.18.30
- Mons : Grégory Dufert 065/84.28.47
- Namur + suivi de l'actualité wallonne : Vincent Liévin 081/24.11.69, 0477/41.75.23
- Tournai : Christophe Lison 069/22.10.93
- Wavre : Jean-Philippe de Voegelaere 010/22.42.02

L'Echo

Tour & Taxis, avenue du port 86C bte 309 - 1000 Bruxelles
02/423.16.11 - www.lecho.be

- **Tirage :** 25.904 exemplaires
- **Diffusion payante :** 18.028 exemplaires
- **Lectorat :** 66.800 lecteurs
- **Contacts :**
- Martine Maelschalk rédactrice en chef 02/526.55.11, martine.maelschalk@lecho.be
- Journaliste couvrant l'actualité des entreprises wallonnes :
- Gérard Guillaume 02/423.16.88, gerard.guillaume@lecho.be
- Rubrique PME : Fabian Lacasse 02/423.16.76, fabian.lacasse@lecho.be

La Libre Belgique

Rue des Francs 79 - 1040 Bruxelles
02/211.28.11 - www.lalibre.be

- **Tirage :** 56.861 exemplaires
- **Diffusion payante :** 46.188 exemplaires
- **Lectorat :** 174.000 lecteurs
- **Contacts :** (adresse e-mail : prenom.nom@lalibre.be)
- Michel Konen, Rédacteur en chef 02/211.27.77
- Mathieu Van Overstraten, Chef du Service économique
- Pierre Loppe, Chef de «La Libre Entreprise» 02/211.28.06
- Paul Piret, Politique wallonne 081/22.46.07
- Paul Vaute, Responsable de «La Gazette de Liège» 04/223.19.33

Sud Presse

Rue du Coquelet 134 - 5000 Namur
070/21.10.10 - www.sudpresse.be

- **Tirage :** 157.231 exemplaires (6 titres/12 éditions)
- **Diffusion payante :** 122.240 exemplaires
- **Lectorat :** 625.000 lecteurs
- **Contacts :**
- Rédaction générale : Hubert Van Slembrouck (hubert.vanslembrouck@sudpresse.be) et Françoise Gilson (francoise.gilson@sudpresse.be) 081/208.365

LA MEUSE (Chef de pôle Michel Royer)

- Liège : Luc Gochel 04/220.08.11, Redliege.Lameuse@sudpresse.be
- Huy-Waremme : Muriel Sparmont 085/71.03.45, Redhuy.Lameuse@sudpresse.be
- Verviers : Rodolphe Magis 087/31.71.30, Redverviers.Lameuse@sudpresse.be
- Luxembourg : Frédéric Bach 063/41.00.70, redluxembourg.Lameuse@sudpresse.be
- Marche : 084/32.76.25, Redluxembourg.Lameuse@sudpresse.be

LE QUOTIDIEN (Namur)

- Christine Bolline 081/208.379, red.Lequotidien@sudpresse.be

LA NOUVELLE GAZETTE (Chef de pôle Démétrio Scagliola)

- Charleroi : Geroges Hupez 071/27.37.90, Redcharleroi.nouvellegazette@sudpresse.be
- Sambre & Meuse : idem Charleroi, Redsambremeuse.Nouvellegazette@sudpresse.be
- Centre : Olivier Buisseret 064/23.76.00, Redcentre.Nouvellegazette@sudpresse.be

LA PROVINCE

- David Flament 065/39.49.70, Red.Laprovince@sudpresse.be

LA CAPITALE

- Didier Swysen 02/225.56.00, Red.Lacapitale@sudpresse.be

NORD ECLAIR

- Tournai : Daniel Foucart 069/22.81.71, redtournai.nordeclair@sudpresse.be
- Mouscron : Jean-Michel Soupart 056/85.24.70, redmouscron.nordeclair@sudpresse.be

Le Soir

Rue Royale 100 - 1000 Bruxelles
02/225.53.68 - www.lesoir.be et www.regions.be (le second site reprend l'ensemble des articles parus dans les éditions régionales)

- **Tirage :** 110.459 exemplaires
- **Diffusion payante :** 93.101 exemplaires
- **Lectorat :** 450.000 lecteurs
- **Contacts :** (adresse e-mail : prenom.nom@lesoir.be)
- Chef du Service Economie : Jean-François Lanckmans 02/225.54.32
- Chef du Service Régions : Véronique Lamquin 02/225.57.42 et Pierre Vassart 02/225.55.58
- Politique wallonne : Hugues Danze 02/225.52.27
- Economie wallonne : Benoît July 071/87.45.95
- Bureau de Liège : Eric Renette 04/232.30.80
- Bureau de Hainaut : Pascal Lorent 071/20.00.20
- Bureau de Namur-Luxembourg : Eric Burgraff 061/53.49.87
- Bureau de Brabant Wallon : Philippe Pierre 010/24.29.42
- Bureau de Bruxelles : Patrice Leprince 02/225.57.07

Vers l'Avenir

Route de Hannut 38 - 5004 Bouge
081/24.88.11 - www.actu24.be

- **Tirage :** 120.000 exemplaires
- **Diffusion payante :** 94.613 exemplaires.
- **Lectorat :** 401.000 lecteurs
- **Contacts :**
- Rédaction nationale : Yves Raisière 081/24.89.35
- Wavre (VA Brabant wallon) : Dominique Vellande 010/84.98.00
- Namur (VA Namur) : Jean-François Pacco 081/24.88.11
- Dinant (VA Basse-Sambre) : Emmanuel Wilputte 082/22.56.80
- Philippeville (VA Le Rappel) : Bruno Malter 071/66.23.40
- Charleroi (VA Le Rappel) : 071/53.29.30
- Arlon (L'Avenir du Luxembourg) : Bernard Mottet 063/23.10.20
- Marche (L'Avenir du Luxembourg) 084/37.41.40
- Tournai (Le Courrier/Le Courrier de l'Escaut) : Jean-Pierre De Rouck 069/88.96.20
- Ath (Le Courrier/Le Courrier de l'Escaut) 068/26.96.00
- Mouscron (Le Courrier) 056/33.02.08
- Verviers (Le Jour Verviers) : Franck Destrebecq et Claude Gillet 087/32.20.90
- Huy (Le Jour Huy-Waremme) : Catherine Duchâteau 085/84.97.50

Suite p. 30

Le capital humain ? Votre meilleur investissement !

Chaque recrutement représente un enjeu essentiel pour votre entreprise. Flexibilité, performances, vision,... les bons collaborateurs font toute la différence. ***TRACE !*** *est à vos côtés pour mener à bien vos missions de recrutement et de sélection. Mais aussi pour vous apporter les conseils en gestion de ressources humaines dont vous avez besoin.*

Notre offre modulable et « sur mesure » convient à tout type de client : PME, multinationale ou service public, les conseillers ***TRACE !*** *vous aident à faire le bon choix.*

www.tracegroup.be

Quand on choisit un collaborateur, chaque détail compte.

Service Recrutement et Sélection :
Boulevard Zoé Drion, 25 – 6000 Charleroi
Tél: 071/20 50 40 – Fax: 071/50 97 88 – e-mail: r&s@tracegroup.be

INTERIM, ***RECRUTEMENT & SELECTION****, OUTPLACEMENT, TITRES-SERVICES*

TRACE !
RECRUTEMENT
& SELECTION

Partenaire des plus grands

Techspace Aero
Groupe SAFRAN

you and us, worldwide:

Partenaire des plus grands motoristes mondiaux, Techspace Aero conçoit, développe et fournit des sous-ensembles, des équipements, des services et des bancs d'essais pour les moteurs aéronautiques et spatiaux. Grâce à ses produits de haute technologie, Techspace Aero contribue au succès des vols de nombreux Airbus (A320, A330, A340 et A380), Boeing (B737, B747, B767, B777 B787), Embraer (190), etc. Route de Liers, 121 BE-4041 Herstal - Belgium - **www.techspace-aero.com**

Grenz Echo

Marktplatz 8 - 4700 Eupen
087/59.13.22 - redaktion@grenzecho.be

- **Tirage :** 11.593 exemplaires
- **Diffusion payante :** 9.850 exemplaires
- **Contacts :**

- Gérard Cremer, Rédacteur en chef

Quotidien gratuit

Metro

c/o Mass Transit Media, Galerie Ravenstein 4 - 1000 Bruxelles
02/227.93.43 - www.metrotime.be

- **Diffusion :** 265.000 exemplaires (Fr-Nl)
- **Lectorat :** 813.800 lecteurs (Fr-Nl)
- **Diffusion gratuite :** réseaux SNCB, STIB, De Lijn, Tec, campus universitaires et hautes écoles supérieures, distributeurs dans plus de 400 sociétés (Dexia, Electrabel, KBC, etc.) et dans les points de vente Panos, Carestal, Sodexho et Lunch Garden.
- **Contacts :**

- Rédacteur en chef : Arnaud Dujardin 02/227.93.43, adujardin@metrotime.be
- General Manager et Editeur responsable : Monique Raaffels 02/227.93.40, mraaffels@metrotime.be
- Newsmanager francophone : Caroline Finné

Hebdomadaires

Trends Tendances

Brussels Media Centre, rue de la Fusée 50 bte 9 - 1130 Bruxelles
02/702.47.71 - redaction@tendances.be - www.tendances.be

- **Tirage :** 55.398 exemplaires (Fr + Nl)
- **Diffusion payante :** 42.057 exemplaires (Fr + Nl)
- **Lectorat :** 247.000 lecteurs
- **Contacts :** (adresse e-mail : prenom.nom@tendances.be)

- Rédacteur en chef : Frédéric Mahoux
- Rédactrice en chef adjointe : Michèle Audrit

Le Vif/L'Express

Brussels Media Centre, rue de la Fusée 50 bte 6 - 1130 Bruxelles
02/702.47.01 - www.levif.be

- **Tirage :** 94.623 exemplaires
- **Diffusion payante :** 80.712 exemplaires
- **Lectorat :** 513.000 lecteurs
- **Contacts :** (adresse e-mail : prenom.nom@levif.be)

- Rédactrice en chef : Dorothée Klein
- Rédacteurs en chef adjoint : Nicolas Ghislain et Ariane Petit
- Coordination politique, économique et sociale : Isabelle Philippon

Mensuels

Bizz : feedback@bizzmagazine.be
BUSINESS LOGISTICS : info@businesslogistics.com
ENERGYMAG : www.energymag.be
GET UP : www.get-up.be
LE MARCHE : marche@orena.be
LIEGE ECO : marie-claire.leroy@saipm.com
L'USINE : usine@benefalux.be
PME/KMO : helpdesk@kmopme.be
RH TRIBUNE : info@mrh.be

Mensuel de l'UWE

Dynamisme Wallon

c/o UWE, chemin du Stockoy 3 - 1300 Wavre
010/47.19.40 - www.dynamismewallon.be

- **Tirage :** 7.500 exemplaires
- **Contacts :** (adresse e-mail : prenom.nom@uwe.be)

- Madeleine Dembour (rédactrice en chef), Thierry Decloux 010/47.19.40.
- Régie publicitaire : Alliance Media 010/40.13.12, info@alliancemedia.be

- **Autres publications de l'UWE :**

- «Guide web de l'entrepreneur wallon» (édition annuelle en collaboration avec l'Agence wallonne des Télécommunications) : plus de 500 liens commentés pour entreprendre en Wallonie
- Les études, enquêtes, «position papers» et guides pratiques de l'UWE (disponibles sur www.uwe.be)

La Presse issue des organisations

ATHENA (DGTRE) : mc.soupart@mrw.wallonie.be
COMMERCE & INDUSTRIE (CCI du Brabant wallon, Hainaut, Hainaut occidental, Namur) : ccibw.magazine@skynet.be
CONSTRUCTION (Confédération de la Construction) : nicolas.oldenhove@confederationconstruction.be
DIALOGUE (Ministère de la Région wallonne) : www.dialogue.wallonie.be
DYNAMISME WALLON (UWE) : madeleine.dembour@uwe.be (voir ci-dessus)
FORWARD (FEB) : forward@vbo-feb.be
GAGNEZ & REUSSIR (CCI Liège et Verviers) : cj@ccilv.be
ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI (CCI Luxembourg Belge) : christophe.hay@ccilb.be
ENTREPRENDRE (CCI de Bruxelles) : info.ccib@ccib.be
INDEPENDANT & ENTREPRISE (SDI) : info@sdi.be
INDUSTRIE, TECHNIQUE & MANAGEMENT (Agoria) : peter.ooms@roularta.be
TRANSPO (Febetra) : transpo@transpo.be
UNION & ACTIONS (UCM) : ua@ucm.be
WALLONIE (CESRW) : nathalie.blanchart@cesrw.be

Télévision /Radio

BFM

Avenue des Croix de Guerre 94 - 1120 Bruxelles
02/244.27.74 ou 76- www.bfm.be

- **Contacts :**

- Rédaction : Charles Van Dievort (rédacteur en chef) 02/244.27.76, presse@bfm.be
- Management : Christian Miroir 02/244.27.13, info@bfm.be

- **A écouter :**

- Deux plages rédactionnelles belges : de 7h00 à 10h00 et de 16h30 à 19h00, du lundi au vendredi.
  La chronique de l'UWE, tous les mercredis à 8h40 et 18h50.
  Fréquences : Bruxelles 107.6, Charleroi 101.4, Liège 106.7, LLN 101.9, Mons 104.9, Namur 107.1, Wavre 101.9 (aussi via www.bfm.be).

Suite p. 34

NOUVEAU

BRU PLATE

Chez BRU, une nouvelle perle est née. Tout comme BRU Pétillante, l'équilibre minéral parfait de BRU Plate, sa faible teneur en sel et son goût subtil respectent pleinement l'authenticité des saveurs.

Out

luminus

Mon Business Partner

En matière d'énergie, un bon partenaire est aussi nécessaire.

Luminus est plus qu'un simple fournisseur de gaz et d'électricité. Luminus vous propose un véritable partenariat stratégique en travaillant et pensant avec vous. Notre service sur mesure vous donne une vue complète sur la consommation d'énergie de votre société, et nous pouvons dès lors trouver ensemble les meilleures solutions d'économie d'énergie. Ceci n'est qu'un échantillon de tout ce que Luminus peut faire pour vous.

Notre service est non seulement sur mesure, mais il est également personnalisé. Ainsi, nous avons imaginé pour vous Mon Business Partner. Il s'appliquera à vous donner rapidement toutes les réponses à vos questions ainsi qu'aux besoins énergétiques de votre société. Pour éclairer votre lanterne, surfez sur www.luminus.be ou appelez-nous au **078/155 230.**

Luminus est une marque de SPE.

Canal Z – Kanaal Z

Research Park - 1731 Zellik
02/467.57.07 - www.canalz.be

• **Contact :**
- Séverine Cirlande, Rédactrice en chef 02/467.57.07, severine.cirlande@canalz.be

RTBF

Boulevard Auguste Reyers 52 – 1044 Bruxelles
02/737.21.11 - www.rtbf.be

• **Contacts pour la télévision :**
- Rédaction JT : 02/737.23.88, redactionjt@rtbf.be
- JT politique wallonne : Valérie Druitte 081/25.96.36, 0475/83.30.42, vdr@rtbf.be

• **Contacts pour la radio :**
- Chef de rédaction La Première : Jean-Pierre Jacqmin 02/737.40.39, fl@rtbf.be
- Chef de rédaction VivaCité : Françoise Pallange 065/32.71.58, fpa@rtbf.be
- Journalistes économiques : Roger De Broux (rdeb@rtbf.be), Françoise Gilain (fgi@rtbf.be), Michel Gassée et Michel Visart (mivi@rtbf.be) 02/737.44.22

• **Bureaux locaux d'information (télé-radio) :**
- Arlon : Philippe Herman 063/22.52.26, 0476/20.37.54, phh@rtbf.be
- Charleroi : Françoise Baré 071/20.92.22, 0476/45.01.37, fbar@rtbf.be
- Liège : Françoise Dubois 04/344.76.13, 0475/44.83.17, fdub@rtbf.be
- Namur : Michel Pauss 081/25.98.53, 0478/66.01.09, pauss@rtbf.be
- Mons : Xavier Mouligneau 065/32.71.22, 0478/22.45.21, xmol@rtbf.be
- Verviers : Olivier Thunus 087/30.71.65, oth@rtbf.be

RTL

Avenue Jacques Georgin 2 – 1030 Bruxelles
02/337.68.11 (RTL-TVI) et 02/337.69.11 (BEL RTL) - www.rtl.be

• **Contacts :**
- Directeur de l'Information et des programmes : Stéphane Rosenblatt 02/337.67.01, srosenblatt@rtl.be
- Rédacteur en chef télé et Directeur de la Rédaction : Philippe Roussel
- Rédacteurs en chef adjoints : Philippe Malherbe et Marie-France Muschang
- Rédacteur en chef radio (Bel RTL) : Thierry Dupiereux

• **Bureaux régionaux :**
- Charleroi : Sabine Charbonnier 071/20.73.70, 0475/55.30.14, redaccharleroi@rtl.be
- Liège : Charles Neuforge 04/232.95.10, 0475/55.30.11, redacliege@rtl.be
- Namur : Philippe Dourt 081/32.19.70, 0475/55.46.16, redacnamur@rtl.be

Les Télévisions locales

Rue Mehaignoul 4 – 5081 Meux
081/71.19.80 - www.teleslocales.be (liens vers les 12 télés)

• **Contacts :**
- Suzy Collard, Directrice de la Fédération des Télés locales suzy.collard@teleslocales.be

FZ
Ethique et précision
Implantée en Wallonie, filiale à 100% de TDA (Groupe Thales), FZ est une société orientée vers l'export et à la pointe des nouvelles technologies.
En quelques années, elle a évolué d'un savoir-faire historique vers une technologie d'avenir reconnue au niveau mondial. Ses leitmotivs : précision, sécurité, fiabilité.
Bien au-delà du strict respect des lois et des conventions internationales, les hommes et les femmes qui travaillent pour FZ développent et fabriquent des produits répondant à l'éthique et visant toujours un plus grand respect de la vie humaine.
Aujourd'hui, FZ développe un système de roquette guidée d'une toute nouvelle génération.
THALES
Forges de Zeebrugge s.a.
Centre européen mondialement reconnu pour sa maîtrise globale des systèmes de roquette à précision métrique
fdz@fdz.be • www.fz.be
63 rue en Bois, 4040 Herstal, BELGIUM • T.+32(0)4 248 20 77 • F.+32(0)4 248 25 10

Divers

www.alter.be

L'agence Alter (presse et innovation sociales) édite des newsletters bimensuelles d'actualité (Alter Echos, Alter Educ) et lance en septembre 2007 un nouveau magazine papier, Get Up (www.get-up.be).

www.walloniepresse.be

Système de communiqués de presse par Internet pour la Wallonie-Bruxelles. Plus de 500 journalistes inscrits et plus de 280 médias.

www.belpress.com

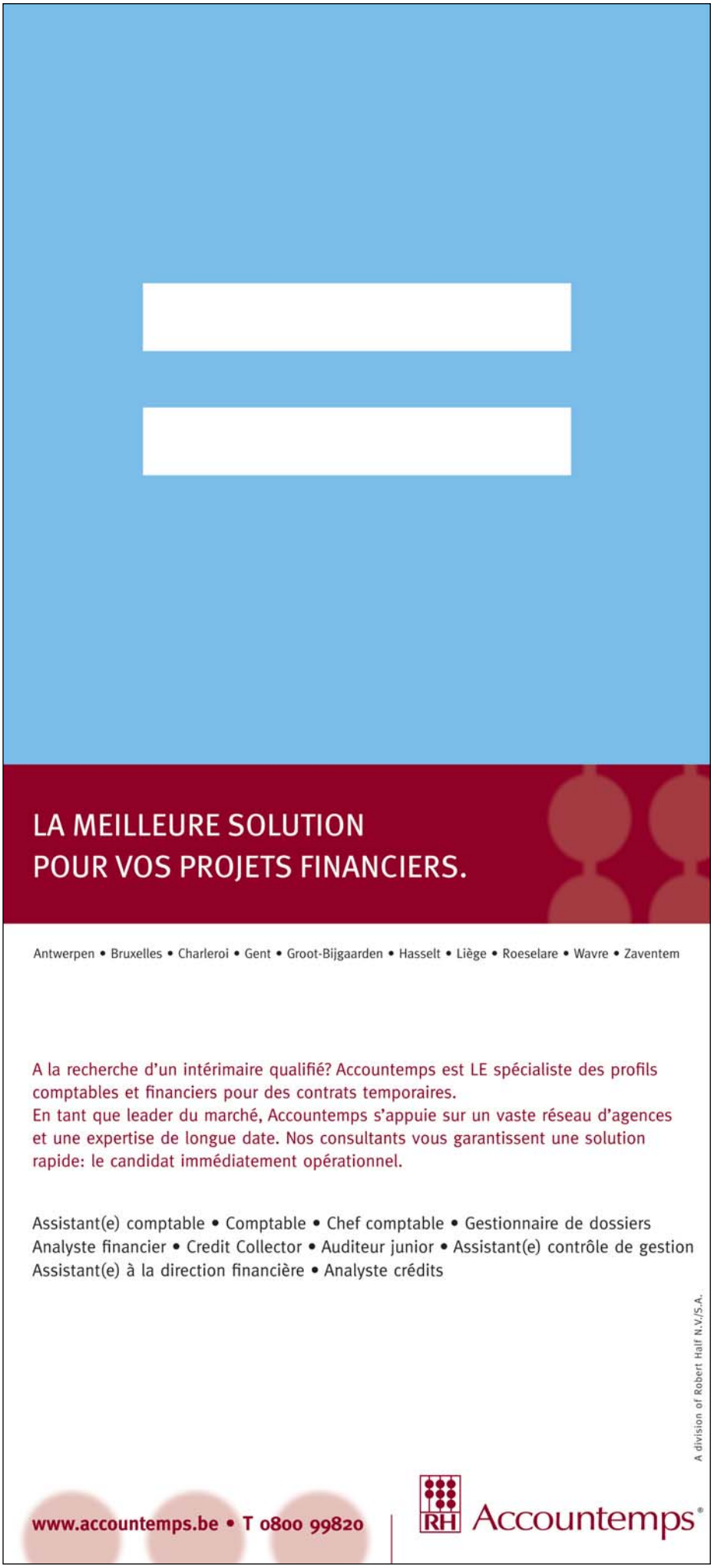
Une banque d'images (plus de 12.000 photos) en provenance de Wallonie, pour illustrer vos plaquettes, rapports annuels, etc. à un budget abordable.

www.cartoonbase.com

Besoin de dessins pour illustrer vos présentations, vos articles ? Des milliers de dessins (payants mais abordables) issus de plus de 60 dessinateurs accessibles via ce site.

www.pressbanking.com

Revue de presse électronique personnalisée (toute la presse quotidienne francophone). Accès payant !


LA MEILLEURE SOLUTION
POUR VOS PROJETS FINANCIERS.
Antwerpen • Bruxelles • Charleroi • Gent • Groot-Bijgaarden • Hasselt • Liège • Roeselare • Wavre • Zaventem
A la recherche d'un intérimaire qualifié? Accountemps est LE spécialiste des profils comptables et financiers pour des contrats temporaires.
En tant que leader du marché, Accountemps s'appuie sur un vaste réseau d'agences et une expertise de longue date. Nos consultants vous garantissent une solution rapide: le candidat immédiatement opérationnel.
Assistant(e) comptable • Comptable • Chef comptable • Gestionnaire de dossiers
Analyste financier • Credit Collector • Auditeur junior • Assistant(e) contrôle de gestion
Assistant(e) à la direction financière • Analyste crédits
A division of Robert Half N.V./S.A.
www.accountemps.be • T 0800 99820
RH Accountemps®

Vous avez un projet d'innovation ...

aides aux entreprises

... contactez la Division des Aides aux Entreprises

La DGTRE peut vous proposer différentes aides et mesures d'accompagnement selon votre statut de petite, moyenne ou grande entreprise.

L'innovation en Wallonie

Direction générale des Technologies, de la Recherche et de l'Energie,

Avenue Prince de Liège 7
5100 Namur

Tél.: +32 (0)81 33 50 50
Fax: +32 (0)81 30 66 00

http://recherche-technologie.wallonie.be/

RÉGION WALLONNE

Depuis la nouvelle «déduction pour revenus de brevets» **La Belgique : un environnement fiscal idéal pour la R&D**

Plusieurs mesures visent à stimuler l'activité de recherche et développement (R&D), auxquelles vient s'ajouter depuis peu une nouvelle « déduction pour revenus de brevets ». Celle-ci offre également des perspectives très attractives en combinaison avec la déduction pour capital à risque récemment introduite en droit belge. Le taux effectif d'imposition grevant les activités R&D sera désormais très faible, rendant ainsi la Belgique très attrayante.

Par Guy **PIERSON** et Xavier **GILLOT** (KMPG Conseils fiscaux et juridiques)

Les quelques 400 centres de R&D implantés en Wallonie démontrent que l'activité R&D est une activité importante et croissante en Belgique. De nombreuses PME se sont créées avec à l'origine une idée, un projet, ce que notre législateur a jugé important de soutenir à travers différentes mesures visant à stimuler l'activité des entreprises en matière de R&D. Ces mesures ont été examinées en détail dans un précédant numéro de Dynamisme Wallon[1].

Il s'agit, en substance :

- du régime de dispense de versement de 25% à 50% du précompte professionnel sur certaines rémunérations, instauré depuis 2003 et élargi au fil du temps ;
- du crédit d'impôt R&D, pour lequel les sociétés belges peuvent opter en lieu et place de la déduction majorée pour investissement, et qui est remboursable, à défaut d'impôt sur lequel l'imputer pendant cinq exercices[2].

Les entreprises belges exerçant des activités de R&D bénéficient également de la nouvelle déduction pour capital à risque permettant la déduction d'un montant d'intérêt notionnel calculé sur la base des fonds propres corrigés[3] de la société.

A ces mesures vient désormais s'ajouter la nouvelle déduction pour revenus de brevets prévue par la loi-programme du 27 avril 2007 et visant à exempter partiellement les revenus des activités R&D. Ce nouvel incitant concerne l'ensemble des sociétés et établissements belges. Il instaure une déduction fiscale égale à 80% du montant des revenus de brevets. Le taux d'imposition effectif des revenus de brevets s'en voit théoriquement réduit à 6,8% (arrondis), au lieu du taux de 33,99% applicable en règle[4]. Comme nous le verrons ci-après, le taux effectif d'imposition de ces revenus sera en pratique inférieur à ce pourcentage.

Brevets

La déduction est accordée pour les revenus de brevets développés par les entreprises belges et les revenus de brevets acquis de tiers par ces dernières. La déduction s'applique aux brevets octroyés par les pouvoirs publics belges, européens ou autres, ceux-ci garantissant un droit exclusif et temporaire d'exploitation. Ne sont par contre pas visés les autres droits de propriété intellectuelle tels que les marques, le know-how, les droits d'auteur, …

Lorsqu'un brevet ou des droits de licence portant sur un brevet sont acquis d'un tiers, la déduction ne peut toutefois être revendiquée que pour autant que l'entreprise ait amélioré le brevet, sans toutefois qu'il ne soit requis que l'amélioration ait conduit au dépôt d'un ou plusieurs brevets supplémentaires. Le brevet concerné peut être exploité en direct par l'entreprise ou par le biais de licences concédées à des tiers.

La loi exige que le développement du brevet ou son amélioration ait été effectué dans des centres de recherche, belges ou étrangers, qui forment une branche d'activité, c'est-à-dire une entité autonome sur le plan technique, au sein de l'entreprise[5]. Une équipe R&D relativement réduite peut constituer une branche d'activité dès lors que les ressources humaines, ►

Ce sujet vous intéresse ?

Venez au séminaire de KMPG Conseils fiscaux et juridiques le **8 novembre** sur le thème : «Les activités R&D en Wallonie : aspects juridiques, fiscaux et subsides».

Des spécialistes donneront un aperçu des différents aspects des activités R&D en Wallonie. Seront passés en revue:

- *les subsides R&D octroyés par la Région Wallonne,*
- *les aspects juridiques importants des activités R&D, couvrant notamment les implications pratiques des dépôts de brevets,*
- *les incitants fiscaux R&D et leurs impacts. Ceux-ci, ainsi que les opportunités fiscales en découlant, seront illustrées par des cas pratiques,*
- *une entreprise témoignera de son expérience pratique en la matière.*

Intervenants : *François Gevers (Gevers), Raymond Montfort (DGTRE), Guy Pierson (KMPG Conseils fiscaux et juridiques), Vincent Reuter (UWE), Roland Rosoux (cabinet du Ministre des Finances), Philippe Suinen et Alphi Cartuyvels (AWEX), Jean- Paul Triaille (De Wolf & Partners)*

- Le 8 novembre de 14 à 18h00
- Cercle de Wallonie à Namur
- Nombre de places limité
- Infos et inscriptions : natalierombouts@kpmg.com

(1) G. Pierson & X. Gillot, «Activités de recherche et développement – La Belgique devient fiscalement attractive», Dynamisme Wallon 05/2006, pp. 9 et s.
(2) Ce crédit d'impôt est égal à 13,5% pour l'exercice d'imposition 2008 ; Pour une comparaison des deux mesures mettant en exergue les avantages et inconvénients y relatifs, voyez «Activités de recherche et développement – La Belgique devient fiscalement attractive», Dynamisme Wallon 05/06, pp. 9 et s.
(3) Le montant des fonds propres de la société doit en effet, afin de déterminer la base de calcul de la déduction pour capital à risque, être diminué de la valeur de certains actifs ou passifs voyez : «Impôt des sociétés belge – Bientôt dans le trend européen» paru dans Dynamisme Wallon 06/2005, pp.8 et s.
(4) Sauf application des taux réduits (article 215 Code des impôts sur les revenus).
(5) Cette notion s'entend d'un ensemble d'éléments qui sont investis dans une division d'une entreprise et constituent, au point de vue technique, une exploitation indépendante, c.-à-d. un ensemble capable de fonctionner par ses propres moyens (Com/IR, n° 46/36 qui renvoie à Chambre, session 1958-1959, doc. 216/1).

>> Plus d'infos ? un article complet se trouve sur www.uwe.be

les locaux et l'équipement utilisés, ainsi que les actifs incorporels nécessaires, sont dévolus entièrement à cette activité. Il n'est pas nécessaire que celle-ci occupe un bâtiment séparé ou qu'elle ait ses propres services de support interne. Cette équipe peut être localisée en Belgique ou dans un établissement étranger de l'entreprise. Elle peut par ailleurs sous-traiter une partie des travaux à d'autres sociétés (du groupe ou hors groupe). Cette nouvelle mesure est donc flexible et ne s'adresse pas uniquement aux groupes multinationaux occupant des équipes R&D importantes.

Revenus de brevets

Les revenus de brevets qui permettent de bénéficier de la nouvelle déduction sont de deux types :

- d'une part, les revenus de brevets donnés par la société sous forme de licence ;
- d'autre part, les revenus de brevets utilisés par la société dans le cadre de la fabrication de produits ou de prestations de services et compris dans le prix de vente des biens vendus ou des services rendus par celle-ci. Dans ce cas, les rémunérations prises en compte correspondent aux rémunérations (redevances) qui seraient dues par des tiers si la société avait concédé une licence sur ledit brevet. Une étude de prix de transfert sera souvent nécessaire afin de déterminer ces rémunérations et donc la base de calcul de la déduction. Un ruling peut être obtenu à ce sujet.

En vue d'éviter des abus, la loi prévoit que le montant de ces rémunérations doit être diminué :

- des rémunérations dues à des tiers pour l'acquisition de ces brevets, dans la mesure où elles sont imputées sur le résultat imposable en Belgique ;
- des amortissements actés pendant la période imposable sur la valeur d'investissement ou de revient des brevets acquis, dans la mesure où ils sont imputables sur le résultat imposable en Belgique.

Cette diminution ne s'applique pas aux brevets développés en interne ou par une société sous-traitante. Elle ne s'applique par ailleurs que si le brevet acquis a généré des revenus imposables au cours de la période imposable.

Entrée en vigueur et modalités

Cette déduction[6] est applicable à partir de l'exercice d'imposition 2008 aux nouveaux brevets, ce qui vise les brevets qui n'ont pas été commercialisés avant le 1er janvier 2007.

Suite p. 40

(6) Cette déduction de 80% se calcule donc sur les revenus bruts de brevets avant déduction des charges d'exploitation et des coûts de développement (amortissements et autres), ceci à l'exception des frais précités relatifs à l'acquisition de brevets. A défaut de revenus nets de brevets suffisants, la déduction pourra être opérée sur d'autres revenus de l'entreprise (par ex., sur les revenus de l'exploitation de brevets débutée avant le 1er janvier 2007 et ne pouvant donc bénéficier de cette mesure). Si ceux-ci sont insuffisants, la déduction n'est pas reportable sur les exercices ultérieurs. Il est à noter que la déduction s'opère avant la déduction pour capital à risque (qui est reportable sur les 7 exercices suivants) et avant la déduction des pertes des exercices antérieurs (lesquelles sont reportables indéfiniment).

SONACA
Votre partenaire aérospatial de classe mondiale
PLEIADES
AIRBUS
EMBRAER
BOMBARDIER
DASSAULT 7X
GROB G180
A400M
B-HUNTER
VOTRE PARTENAIRE FIABLE POUR LE DEVELOPPEMENT ET LA FABRICATION DE STRUCTURES AERONAUTIQUES ET DE LEURS SYSTEMES ASSOCIES
www.sonaca.com
Sonaca S.A. • Route Nationale Cinq • B-6041 Gosselies • Tel. 32 71 25 51 11 • Fax 32 71 34 40 35

Une énergie innovante, en harmonie avec l'environnement. Parce qu'innover est notre raison d'être.

.

Nous voulons le meilleur des deux mondes. Un monde de lumière et d'énergie. Mais aussi un monde propre et sain. La réponse se trouve dans des solutions énergétiques efficaces pour les bâtiments et l'industrie qui réduisent les émissions de CO2 et préservent les ressources naturelles. Nous déployons beaucoup d'énergie pour parvenir à un bon équilibre - pour vous, pour l'environnement, et pour nos générations futures.

www.siemens.be/energie

SIEMENS

Global network of innovation

Exemple

Illustrons par un exemple l'impact de ces différentes mesures pour une société belge décidant de lancer un programme de R&D, en distinguant d'une part la phase de lancement et d'exercice de la R&D et d'autre part celle de l'exploitation des inventions.

1. Phase de lancement et d'exercice de la R&D

Dans une première phase, la société décide de lancer un programme de R&D en son sein et bénéficiera des avantages fiscaux suivants :

- Déduction pour investissement ou crédit d'impôt R&D : 13,5% du prix d'acquisition ou de revient des immobilisations neuves acquises/constituées (taux applicable pour l'exercice d'imposition 2008) ;
- Déduction pour capital à risque : 3,781% (taux applicable pour l'exercice d'imposition 2008) des fonds propres (corrigés) à la clôture de l'exercice précédent ;
- Dispense de versement de 25% ou 50% du précompte professionnel sur les rémunérations payées aux chercheurs ou autre personnel scientifique, selon le type de projet.

2. Exploitation des inventions

Prenons les hypothèses suivantes :

- Fonds propres additionnels (capital) nécessités par l'activité R&D : 2.000 ;
- Revenus de brevets et charges d'exploitation sur les 5e exercices à dater de l'exploitation du brevet : comme indiqué dans le tableau ci-dessous ;
- Immobilisations développées pour partie en interne et pour partie en sous-traitance par d'autres sociétés du groupe, amorties sur 5 années : 1.000.

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3	Exercice 4	Exercice 5
Revenus de brevet	*3.000*	*6.000*	*9.000*	*11.000*	*13.000*
Charges d'exploitation	*(500)*	*(600)*	*(700)*	*(800)*	*(900)*
Amortissements	*(200)*	*(200)*	*(200)*	*(200)*	*(200)*
Bénéfice avant impôt	*2.300*	*5.200*	*8.100*	*10.000*	*11.900*
Déduction revenus de brevets[7]	*(2.400)*	*(4.800)*	*(7.200)*	*(8.800)*	*(10.400)*
Déduction capital à risque[8]	*(76)*	*(76)*	*(76)*	*(76)*	*(76)*
Résultat fiscal[9]	*(76)*	*324*	*824*	*1.124*	*1.424*
Report déduction capital à risque		*(76)*			
Base imposable	*(76)*	*248*	*824*	*1.124*	*1.424*
Impôt des sociétés (33,99%)	*0*	*84,3*	*280*	*382*	*484*
Taux effectif d'imposition	*0%*	*1,6%*	*3,5%*	*3,8%*	*4,1%*

(7) Déduction extra-comptable : 80% des revenus de brevets avant déduction des charges ci-dessus.
(8) N'est prise en compte ici que la déduction additionnelle obtenue par la société sur ses fonds propres nécessités par l'activité R&D : 2.000 x 3,781% (taux pour l'exercice d'imposition 2008).
(9) La déduction pour revenus de brevets excédentaire n'est pas reportable contrairement à la déduction pour capital à risque qui est reportable sur les 7 exercices ultérieurs.

Conclusion : un régime flexible et peu contraignant

La nouvelle déduction pour revenus de brevets, combinée avec les autres incitants fiscaux R&D et la déduction pour capital à risque, mis en place les dernières années, rend la Belgique particulièrement attractive pour ce type d'activité et ceci pour toute société innovante dont les innovations sont brevetables, ou encore pour les sociétés acquérant un brevet pour l'améliorer, même si cette amélioration ne débouche pas sur un nouveau brevet. Sont dont concernées aussi bien les PME que les groupes multinationaux. Le régime mis en place est par ailleurs flexible et peu contraignant, l'activité R&D pouvant être exercée dans un centre de R&D situé en Belgique ou à l'étranger et pouvant être sous-traitée pour partie. Gageons qu'il rencontrera un succès important. ‖

Cide Socran
Cide-Socran accompagne les entrepreneurs aux différents stades de développement de leur entreprise.
CONSEIL : accompagnement à la création, au développement et à la transmission d'entreprises innovantes (diagnostic global, business plan, étude de marché, aide à la gestion financière et commerciale, recherche de fonds, ...).
FORMATIONS à la création et à la gestion d'entreprises destinées aux porteurs de projet, entrepreneurs et dirigeants d'entreprises innovantes.
START-UP KIT : outil permettant aux entrepreneurs de professionnaliser leur recours à la sous-traitance en les mettant en relation avec des partenaires adéquats dans différents domaines.
PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE (PI²) : expertise en propriété intellectuelle pour la protection et la valorisation des innovations.
Siège d'exploitation :
Moulin de Colonster, bâtiment 80
Chemin du château, 1 – 4000 Liège
T. 04/366.29.45 – F. 04/366.45.74
Siège social :
Rue Lambert Lombard, 3
4000 Liège
www.cide-socran.be
Cide-Socran est le CEEI (Centre Européen d'Entreprise et d'Innovation) labellisé pour la Province de Liège et est agréé par la Région Wallonne.

PASSION,
EXPERTISE,
INNOVATION &
TEAMWORK

Create a world of performance!

Tel.: +32 4 361 76 17
info@magotteaux.com
www.magotteaux.com

MAGOTTEAUX
SHAPING A WORLD OF PERFORMANCE

Entre professionnels

Le ciment et le béton, c'est notre métier ! C'est pourquoi, nous vous proposons un vaste assortiment de produits. Mais, en plus, nous vous conseillons. Vous avez des questions ? Nous sommes là pour vous répondre ! Nous vous proposerons une solution constructive appropriée, formulée sur base de notre expérience, de nos recherches permanentes et de notre connaissance des produits. Les réponses que vous recevrez seront personnelles, pratiques et bien fondées. En tant que professionnel de la construction, vous êtes notre interlocuteur privilégié.

CBR · ENCI · inter beton · mebin · NBC BOUWSTOFFEN
HEIDELBERGCEMENT Group

Consultez www.wegiveanswers.com

Groupe

Société Régionale
d'Investissement de Wallonie

Votre **partenaire**
pour le **financement**
de vos **projets**
d'**investissements**

S.R.I.W. Société Anonyme
13, avenue Destenay • 4000 Liège
Tél.: + 32 (0) 4 221 98 11
Fax: + 32 (0) 4 221 99 99
sriw@sriw.be • http://www.sriw.be

Métiers de base

S.R.I.W. S.A.
> Fabrications métalliques et mécaniques
> Verre, Chimie, Textile, Autres matériaux
> Agro-alimentaire
> Bois, Papier, Imprimerie, Edition
> Tourisme
> Services

SOFIBAIL s.a.
> Financement immobilier

S.I.A.W. s.a.
> Agro-alimentaire PME

Filiales spécialisées

Sowecsom s.a.
> Economie sociale marchande

Sowaspace s.a.
> Aéronautique, Espace, Défense

Filiales spécialisées "Plan Marshall"

SOFIPOLE
> Financement et mise à disposition d'infrastructures et matériel spécifiques nécessaires au développement des pôles de compétitivité

SOWAFINAL
> Mise en place d'un financement alternatif pour accélérer l'assainissement des sites économiques désaffectés et l'équipement des zones industrielles et portuaires

Pôles spécifiques de développement

Technowal s.a.
> Technologies nouvelles

Wallonie Télécommunications s.a.
→ (CD Technicom s.a.)
> Télécoms

Immocita s.a
> Logement moyen

Ecotech Finance s.a.
> Environnement

Nous donnons vie
*à **vos projets eurégionaux***

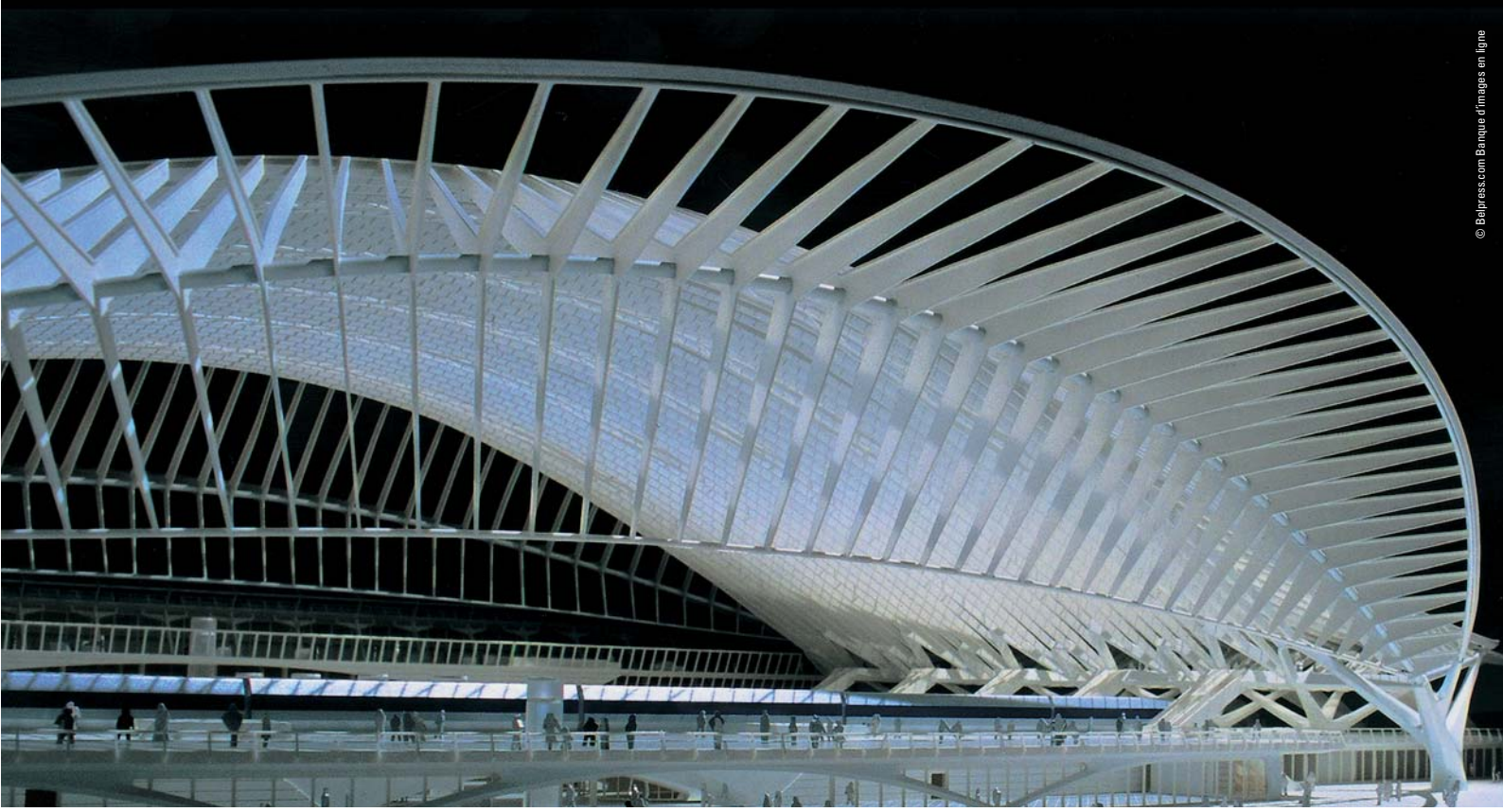
www.liege-euregio.be

Compétitivité et Emploi

Développement durable

Qualité de vie

interreg · RÉGION WALLONNE · COMMUNAUTÉ FRANÇAISE DE BELGIQUE



© Belpress.com Banque d'images en ligne

Quel nom pour la nouvelle gare ?
De nouvelles **perspectives** à Liège

L'UWE pose cette année ses valises à Liège pour y tenir son Assemblée générale annuelle (16 octobre au Palais des Congrès de Liège, voir en page 18). L'occasion pour votre mensuel de faire le tour de ce qui bouge à Liège, notamment côté infrastructure (gare TGV et Médiacité), mais aussi du côté de l'entreprenariat (spin-offs et starters). En fin de Focus, un petit rappel quant aux opportunités «eurorégionales» de Liège.

Par Madeleine **DEMBOUR**

Le moins que l'on puisse écrire, c'est que cette idée d'appeler la nouvelle gare TGV «Liège-Limburg» ne laisse personne indifférent. Portée par les «Forces Vives» de la Province du Limbourg, singulièrement le gouverneur du Limbourg, Steve Stevaert, accompagné d'une délégation de 80 entrepreneurs réunis sous l'égide du Voka (fédération patronale flamande), cette proposition a été officiellement présentée le 7 juillet dernier lors d'une visite du chantier de la nouvelle gare.

Glups ! Immédiatement et sans vraiment le vouloir, tout bon Liégeois qui se respecte s'est positionné par rapport à ce nouveau nom. Plusieurs forums sur la question ont été ouverts sur internet. Les médias ont donné la parole aux uns et aux autres pour faire part de leur point de vue… Il faut dire que la nouvelle gare suscite énormément d'attentes et, en général, elle est déjà très aimée par les résidents de la Cité Ardente (ils étaient 20.000 à la visiter lors de la première visite publique les 15 et 16 septembre dernier).

Il était donc légitime de sonder quelques figures emblématiques du monde économique afin de recueillir leur opinion également !

Les «pour»

Du côté des «pour», quels sont les arguments ? **Victor Jeunehomme**, Brewery Manager de Inbev à Jupille trouve l'idée bonne, notamment parce que le Limbourg faisait partie de la Principauté de Liège et que cette appellation cèlerait un rapprochement avec nos voisins, tout en donnant un peu de «corps» à l'idée d'Euregio, encore trop abstraite.

Erich Thönnes, Secrétaire Général des Cableries d'Eupen, apprécie le rappel historique de la liaison intime entre les deux provinces.

Sophie Bertholet, Directrice Wallonie de Randstad, approuve cette dénomination qui présente l'avantage de "*dépasser le clivage des communautés linguistiques*". Anne **Marie Heller**, Administrateur délégué de Defimedia est peut-être moins enthousiaste, mais est convaincue que c'est le prix à payer pour couvrir une zone de chalandise suffisante. "*Et comme je n'ai pas envie que cette gare soit un flop, je serais plutôt pour. Sans compter que c'est dans l'air du temps : Aéroport Maastricht-Aachen, Gare Lille-Flandre etc. A l'heure du TGV, ça n'a plus beaucoup de sens de donner à la gare le nom du quartier. Le nom de l'architecte non plus (il en a fait des dizaines, des gares). Historiquement aussi, on ne peut pas nier que Liège soit plus tournée vers le Limbourg que vers Namur…*"

Jacques Germay, Membre du Directoire du GRE (Groupe de Redéploiement Economique) et Directeur Général du Pôle MecaTech trouve que l'idée mérite d'être creusée, car elle devrait permettre de créer une relation avec le Limbourg belge et le Limbourg Hollandais. Mais, prévient-il, "*cela implique une négociation préalable avec les deux Provinces du Limbourg et avec les villes de Hasselt et de Maastricht afin de faire de la gare de Liège un pivot de développement de ces trois provinces et donc de lui donner un rayonnement Eurorégional*".

Les «contre»

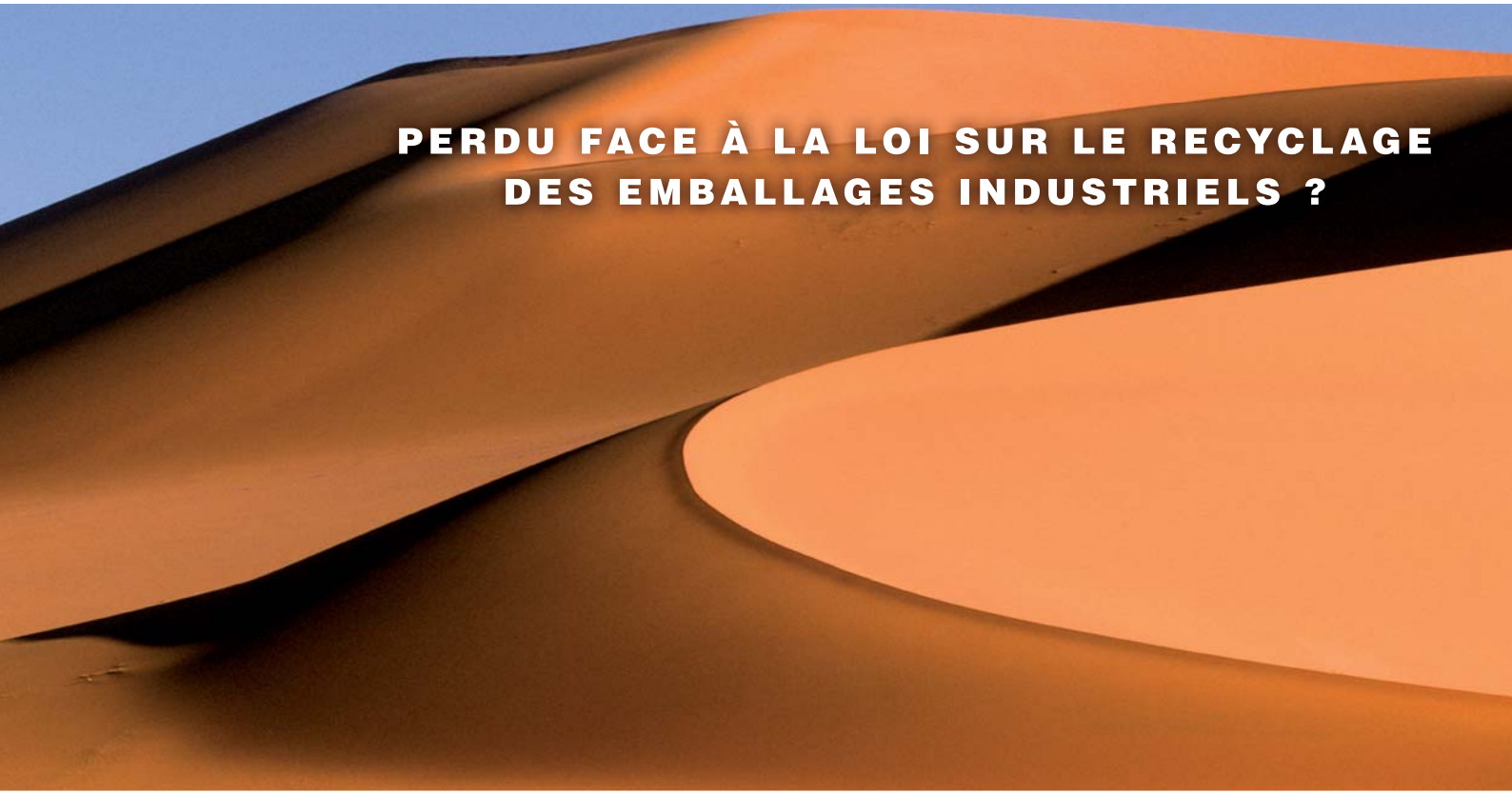
Mais tous les avis, on s'en doute, ne convergent pas : **Dominique Godin** Directeur Général de Traitex, est franchement contre : "*cette idée ne correspond à aucune réalité locale. Si l'on avait voulu faire de cette gare TGV un véritable outil à vocation régionale, on l'aurait implantée sur les hauteurs de Liège à proximité de Bierset et là alors, une dénomination de ce type aurait pu se défendre. Mais ici, les Liégeois ont pris la décision d'enterrer l'arrêt TGV au centre de la ville. La gare est et reste donc une gare locale enclavée dans le tissu urbain et perdant de ce fait beaucoup de ses prérogatives régionales*".

Jean-Marc Philippet Directeur général d'IRM Group, juge que "*l'on peut attirer les voyageurs du Limbourg à l'aide de mesures pratiques telles que traduction des pancartes, panneaux d'accès, affichage d'informations, etc., plutôt que symbolique en modifiant l'identité même d'une gare dont le nom fait partie du patrimoine liégeois*".

Pour **Sylvie Henquin**, Administrateur Délégué de la Cristallerie du Val Saint-Lambert, l'appellation «Liège-Limburg» ne fait pas rêver : "*il manque l'idée de distance et de voyage, de plus les sonorités ne sont pas agréables, difficile à dire pour un étranger ou un enfant*".

Les constructifs

Certains patrons empruntent une voie plus mesurée. **Jean-Pierre Delwart**, Président de l'UWEL et CEO d'Eurogentec ne rejette pas l'idée : "*c'est séduisant de relier le nom de la nouvelle (et magnifique) gare de Liège au Limbourg, province*



PERDU FACE À LA LOI SUR LE RECYCLAGE DES EMBALLAGES INDUSTRIELS ?

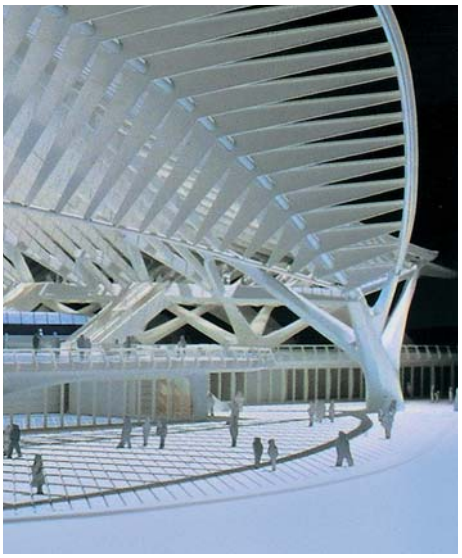
Votre entreprise met-elle des produits emballés sur le marché ? Alors vous êtes responsable de ces emballages et des déchets qu'ils génèrent. L'objectif est simple : diminuer le volume de déchets et stimuler leur recyclage. La pratique est hélas beaucoup plus complexe et fait perdre le nord à pas mal d'entreprises. Car ces déchets d'emballages se retrouvent généralement chez leurs clients, ce qui rend la collecte des informations souvent difficile. Pour répondre à ce problème, le monde industriel a mis en place une solution collective en créant VAL-I-PAC. Nous fournissons

voisine, cela nous pousse à nous ouvrir plus à nos voisins et c'est nécessaire". Cependant le Président de l'UWEL y voit deux inconvénients d'ordre géographique : d'une part Liège n'est pas dans le Limbourg, et d'autre part si ce nom lie Liège à ses voisins du Limbourg belge et du Limbourg hollandais, il oublie nos autres partenaires de l'Eurégio, les Allemands d'Aix-la-Chapelle. **Pascal Erpicum**, Vice-Président de l'UWE estime aussi que Liège doit se tourner davantage vers l'Eurégio : "*le nom Liège-Limburg n'apporte rien et pourrait prêtre à confusion pour ceux qui ne connaissent pas Liège. Un nom comme Liège-Eurégio ou Liège Charlemagne serait plus porteur et plus proche de l'histoire et de son positionnement géographique*".

Nicolas Keunen, Vice-Président de l'UWEL, est sur les mêmes ondes : "*il me semble qu'à l'appel du gouverneur du Limbourg qui invite Liège à «s'ouvrir plus à sa région» la réponse devrait être : oui à cette ouverture mais allons plus loin et construisons ensemble un projet ambitieux à l'échelle de notre Euregio qui, dans la foulée, mériterait peut-être un jour de s'appeler Euregio-Charlemagne plutôt qu'Euregio-Meuse-Rhin*".

A noter que «Liège-Charlemagne» est en effet la proposition de Liège Demain (une association dont l'objectif est de diffuser une image attractive du Pays de Liège), qui souhaite faire encore mieux que «Liège Limburg», à savoir rencontrer tous les arguments positifs qui plaident en faveur de ce choix économique, en lui donnant une symbolique commune plus forte, plus «eurégionale», plus internationale et plus porteuse d'image à la fois. Cette suggestion fait partie d'un vaste projet qui consiste à créer une «route Charlemagne» reliant la vingtaine de sites touristiques évoquant Charlemagne dans toute l'Euregio, partant de Liège (lieu de naissance de Charlemagne) et s'achevant en apothéose à Aachen (lieu de résidence principale).

Mais il y a un hic ! Va-t-on opter pour «Charlemagne» ou «Karel de Groote» ? A moins que «Carolvs Magnvs»… ||



La nouvelle gare suscite énormément d'attentes et, en général, elle est déjà très aimée par les résidents de la Cité Ardente (ils étaient 20.000 à la visiter lors de la première visite publique les 15 et 16 septembre dernier).

aujourd'hui nos services à quelque 8.400 entreprises qui sont désormais dans la bonne direction. Via une contribution minimale elles sont libérées de tout souci administratif et elles contribuent par ailleurs au respect de l'environnement. Laissez donc VAL-I-PAC vous guider.

VAL-I-PAC

Contactez-nous au 02/456 83 10 ou surfez sur www.valipac.be

A un jet de pierre de la gare TGV
Médiacité, le pôle des médias et des loisirs

Par Nicolas **OLDENHOVE** (mensuel «Construction»)

Liège célébrait, il y a quelques semaines, la pose de la première pierre d'un immense complexe – 190.000 m² sur plus de 6,5 hectares ! – dont la gestation aura duré pas loin de sept ans : la «Médiacité» voulue et orchestrée par le développeur Wilhelm & Co remplacera avantageusement un quartier du Longdoz tombé en décrépitude. Sa réalisation a été confiée à la s.a. Bâtiments et Ponts Construction, filiale de CFE, en association avec Moury Construct.

Telle sera la cité numérique en Cité Ardente. Son môle ondule au milieu du complexe comme un long serpent dont la tête rouge se pointe face au fleuve. On y pénètre à ce niveau via une place publique (esquissée à droite de l'image) sur laquelle donnera aussi le nouveau bâtiment de la RTBF.

Fruit d'un large partenariat public-privé, la Médiacité imaginée par Ron Arad sera reliée à la nouvelle gare Calatrava par un boulevard avec passage de Meuse. Elle représente un investissement de 285 millions d'euros qui devrait s'achever en septembre 2009 et peut se comparer à un ver géant serpentant à travers un complexe plus classique.

Pôle commercial, certes, avec 105 commerces prévus et 2.350 places de parkings en sous-sol. Mais Wilhelm & Co, développeur du projet, a aussi voulu en faire un pôle de loisirs, avec un complexe Kinépolis de huit salles et une patinoire olympique que la Ville, financée à 60% par la Région, y installera à côté d'un centre de fitness.

Médiacité sera aussi et surtout orientée vers les médias et les multiples industries culturelles actives dans le cinéma et l'audiovisuel et auxquelles le promoteur participe lui-même, à travers le «Pôle Image» (25.000 m²) : "*On investit et on s'investit à la fois !*" commente P. Wilhelm. Le principal occupant sera la RTBF qui y installera – aussi en 2009 – son nouveau centre de production liégeois (17.000 m² supplémentaires) avec un studio géant, de 1.200 m². Il lui reste à imaginer ce bâtiment de telle sorte qu'il puisse épouser en douceur le projet de Ron Arad.

À noter enfin le côté résolument environnemental de ce complexe bien isolé qui, par l'utilisation des toutes dernières techniques HVAC et l'installation de 8.000 m² de panneaux photovoltaïques en toiture, réduira fortement son empreinte écologique. Sa récupération énergétique sera de l'ordre de 60 à 80% et sa production de CO_2 sera d'au moins 20% inférieure à celle d'un bâtiment normalement performant ! ‖

Le groupe
Meus Invest
Mission croissance
Un éventail d'outils complémentaires pour intervenir à tous les stades de la vie de l'entreprise.
Invest Services Leasing immobilier et mobilier
C de Socran Aide à la création d'entreprise, coaching
Innodem Fonds européen d'innovation et de développement
Start-Up Invest Spin-outs issues de projets industriels
Spin Venture Spin-offs universitaires
Meus Invest Sociétés en croissance
Hôtel de Copis • Rue Lambert Lombard 3 (Place Saint-Etienne) • B-4000 Liège
T 04 221 62 11 • F 04 223 57 65 • www.meusinvest.be

CCB, Fournisseur de solutions constructives

Ciment,
Granulats,
BPE
(béton prêt à l'emploi)

N'oubliez pas les bases.

CCB
Italcementi Group

Grand-Route 260
B-7530 Gaurain-Ramecroix
info@ccb.be - www.ccb.be

Le long cheminement vers le succès
Du labo au groupe international

Par Frédéric **VAN VLODORP** (Meusinvest)

Le thème retenu par l'UWE pour son Assemblée générale (la croissance des entreprises) est aussi une problématique qui est au faîte de l'actualité pour les spin-offs. De récentes études ont en effet montré que la croissance des spin-offs est un parcours d'obstacles : le Groupe Meusinvest et l'Université de Liège ont déployé plusieurs outils pour aider à les franchir, avec l'aide de la Région. Regards sur le terrain.

Ce sont aujourd'hui des fleurons de l'économie liégeoise : Eurogentec ou Samtech sont en effet devenus en deux décennies des groupes internationaux occupant chacun plus de 200 personnes. Nées dans l'environnement universitaire, ces entreprises furent les précurseurs de ce qu'on a communément appelé ultérieurement les spin-offs. Et dès sa création, Meusinvest s'est inscrit dans une dynamique qui sera plus tard un des fers de lance de l'Université de Liège (Ulg). Les spin-offs, et particulièrement la problématique de leur croissance, sont aujourd'hui dans l'actualité, à la faveur d'une étude menée par le Professeur Surlemont de l'Ulg. Le témoignage des patrons des deux success stories précitées mais aussi de deux exemples récents de sociétés à haut potentiel qui sortent de la chrysalide pour devenir des papillons (Mithra et Kitozyme) est éclairant. Le cheminement de ces deux jeunes entreprises s'intègre en effet dans la toile de fond tissée progressivement par l'Université et le Groupe Meusinvest, en collaboration avec la Région wallonne et des acteurs privés.

Instruments complémentaires

Quand, à la fin des années 90, les autorités universitaires ont affiché une volonté déterminée de valoriser la recherche, il leur est apparu indispensable de disposer d'outils spécifiques complémentaires, notamment en matière de financement, d'encadrement et d'accompagnement. "*C'est ainsi qu'on été mis en œuvre le fonds Spinventure (1999), une filiale commune à l'Ulg et à Meusinvest, puis SEED (2003) devenue CIDE-PI² (2005 – fruit d'un nouveau rapprochement entre les deux partenaires) ainsi que les incubateurs spécialisés Wallonia Space Logistic (WSL – 2000) et Wallonia Biotech Coaching (WBC – 2005)*", explique Freddy Meurs, Directeur général adjoint du Groupe Meusinvest, et plus particulièrement en charge des partenariats avec l'Ulg.

Cet ensemble cohérent d'instruments qui permet d'aider les spin-offs dans leur croissance, sous des aspects diversifiés selon les cas, est complété principalement en amont par l'Interface Entreprises-Ulg. Cette dernière procède d'abord à une détection et une sélection des projets mûris en laboratoire.

Besoin de temps

Il existe à cet égard une différence en matière de financement du transfert de technologie entre la Wallonie et la Flandre. "*La recherche appliquée va plus en aval chez nos voisins du Nord, de sorte que les projets maturent davantage dans les universités et surtout dans de grands centres de recherches spécialisés (Imec, VIB)*, souligne Freddy Meurs. *Le financement de la Recherche et Développement est différent en Région wallonne*".

Dans le Sud du pays, le système pousse en effet à un passage en société plus rapide pour pouvoir bénéficier de différentes aides publiques aux prototypes et autres études de faisabilité, études de marché, études techniques et essais cliniques. Ce n'est pas nécessairement un problème, pour autant que la chaîne de financement des différentes phases d'un projet soit continue.

C'est dire si le rôle des invests est primordial à ce stade de développement, quand la prise de risques est maximale. Les premières années d'une spin-off sont en effet le plus souvent consacrées à l'affinement du projet et à son industrialisation, si bien que les résultats financiers des premiers exercices en souffrent. Par ailleurs, les investisseurs ne se précipitent pas à ce moment pour soutenir un projet qui n'a pas encore véritablement fait ses preuves sur le marché.

Dans la plupart des cas, l'actionnariat de départ des compose alors de l'Université, de l'Invest et des porteurs de projets et de leurs proches. "*Ce n'est que plus tard qu'on intéresse de nouveaux partenaires, comme les réseaux de business angels composés de personnes privées à la recherche d'investissements*" indique Freddy Meurs. De leur côté, les sociétés de Venture Capital ne prisent guère les petits projets et affichent une frilosité certaine à l'égard de la haute technologie. "*L'important*, ajoute M. Meurs, *est de construire un réseau d'investisseurs privés qui comprennent la problématique de démarrage de jeunes sociétés et acceptent de prendre un risque financier dans les premières étapes. Un tel réseau se construit progressivement sur le travail en commun, avec un apport des partenaires privés sur le plan financier et en termes de compétence, d'expérience ou encore de relations*".

L'investissement public s'inscrit dans la durée, procurant une stabilité à l'entreprise. Le processus de développement des jeunes entreprises nécessite souvent plusieurs mises de fonds successives.

A l'occasion de ces tours de tables, le soutien apporté par l'invest permet d'amener de nouveaux partenaires autour du projet et d'exercer des effets de levier significatifs. La présence publique diminue alors en puissance dans l'actionnariat.

Une âme de patron ?

Le financement n'est qu'un des aspects du développement des sociétés. Le management, constitue une problématique majeure. "*Une spin-off commence régulièrement avec une bande de copains qu'il convient ensuite de structurer ; il est alors difficile pour le manager de se comporter en patron, et par exemple d'éventuellement se séparer d'un de ses collègues*". Les porteurs de projets sont des personnes qui ont la volonté d'entreprendre mais qui au départ sont fondamentalement des chercheurs sans être nécessairement des managers. Le management doit ainsi évoluer ou être renforcé, notamment grâce au coaching de Cide (qui a fusionné avec Socran). Il convient de trouver ou d'imaginer des solutions adaptées à la réalité du terrain. Un contexte variable, dépendant notamment du projet, du secteur ou encore des qualités de l'équipe en place. "*Il n'est en effet pas réaliste de penser que des chasseurs de têtes internationaux vont dénicher un grand manager pour un projet dans une petite société avec des perspectives en devenir et non encore avérées*", souligne Freddy Meurs.

Par contre, l'évaluation des compétences existantes par un spécialiste des ressources humaines ayant une expérience de terrain des spin-offs fait partie des outils mis en place.

Enfin, tant pour le montage du dossier que pour le coaching, Cide s'appuie sur des personnes-ressources via l'association Wallonie Entreprendre qui regroupe plusieurs dizaines d'entrepreneurs prêts à partager leur expérience.

Une spécialisation accrue

Dans la même perspective de partenariats, la mise en place d'incubateurs par l'Interface Entreprises-Ulg, le Groupe Meusinvest et la Région, renforce des secteurs ou des sphères d'activités par des actions d'accompagnement spécifiques en les dotant de moyens humains et financiers propres. C'est le cas du Wallonia Space Logistics (WSL) pour les sciences de l'ingénieur et le spatial ainsi que, plus récemment, Wallonia Biotech Coaching (WBC), incubateur wallon pour les biotechnologies.

"*On ne met sur pied des incubateurs spécialisés que là où l'Université est forte,* précise Freddy Meurs. *Il est important d'atteindre une masse critique de sciences et de recherche dans un domaine de manière à constituer un vivier pour la valorisation des projets menés en laboratoires*".

La vérification de l'adéquation au marché est une étape essentielle dans laquelle Cide-Pi[2] peut apporter son savoir-faire. Il est naturellement impératif d'avoir un produit qui répond aux besoins du marché. "*Cela paraît une évidence*, indique F. Meurs, *mais il existe des innovations technologiques a priori intéressantes qui débouchent sur des produits et des services qui ne correspondent pas à une vraie demande du marché. Ce qui importe, ce n'est pas ce que la technologie peut faire mais bien ce que le client attend de la technologie*".

UCB in Belgium:

- 300 new people hired per year
- 2,300 employees
- Main R&D site including production activities in Braine-l'Alleud (Wallonia)
- Headquarters of the Group and Belgian affiliate in Brussels.

UCB is a leading global biopharmaceutical company dedicated to the research, development and commercialisation of innovative pharmaceutical and biotechnology products in the fields of central nervous system disorders (including epilepsy), immune and inflammatory disorders (including allergy/ respiratory diseases) and oncology. Employing more than 10,000 people in over 40 countries, UCB achieved revenue of 3.5 billion euro in the year 2006.

www.ucb-group.com

ucb

The next generation biopharma leader

Wallonie Entreprendre entame son essaimage
Créateurs d'entreprises, vous n'êtes pas seuls !

Par Stéphanie **CRAHAY**

Créée début 2005, sous l'impulsion de l'UWE, par des entrepreneurs soucieux d'apporter leur contribution au redéploiement économique de la région dont ils sont issus, Wallonie Entreprendre a pour principale mission de développer un réseau d'entrepreneurs expérimentés, impliqués dans la vie économique et sociale de leur région et souhaitant apporter leurs conseils aux porteurs de projet et jeunes entrepreneurs sous la forme d'un accompagnement.

Forte de ses deux années d'expérience positive, avec 28 projets accompagnés et plus de 30 porteurs de projet soutenus, Wallonie Entreprendre prend cette année son envol régional et entame son essaimage, avec la mise en place probable très prochainement d'une deuxième antenne à Namur.

Sa collaboration toujours plus importante avec les organismes de soutien aux porteurs de projet entraîne une diversification toujours plus grande des projets soutenus. Les secteurs d'activité dans lesquels les accompagnés sont présents sont variés, l'âge des lauréats l'est tout autant !

Pour 2007, déjà 6 projets ont été accueillis favorablement par le comité d'engagement et ont rejoint le banc des lauréats accompagnés. Près de 10 projets se préparent à convaincre le comité avant la fin de l'année… Plus de 17 projets jugés trop peu matures ont également été réorientés vers les organismes adaptés depuis le début de l'année 2006 et Wallonie Entreprendre ne les abandonne pas…

Un lieu d'échange privilégié…

Cet accompagnement unique fait la particularité de l'association et sa complémentarité par rapport aux aides proposées par ses partenaires (entre autres : l'UCM, UWE, JOB'IN, AREBS, UWEL, SODIE, CIDE-SOCRAN). L'association est un lieu d'échange où les porteurs de projet peuvent partager en binôme avec leur accompagnateur mais également avec les autres jeunes entrepreneurs ou encore l'ensemble des chefs d'entreprise mobilisés, au cours des activités proposées par l'équipe opérationnelle.

Pour 2007, déjà 6 projets ont été accueillis favorablement par le comité d'engagement et ont rejoint le banc des lauréats accompagnés.

Les membres de Wallonie Entreprendre sont aujourd'hui au nombre de 69 et pourraient être rejoints par quelques 40 nouveaux membres avant Noël…

… et des idées à revendre !

Wallonie Entreprendre a d'ailleurs beaucoup d'idées et de projets, notamment le lancement des clubs des lauréats en octobre. Ces clubs se réuniront une fois par mois et permettront à un groupe d'environ 12 porteurs de projets issus de la même promotion de partager leur expérience au sein de leur entreprise mais également de l'association.

Mais les bénévoles, moteur de l'association, ne sont pas oubliés. Les activités de rencontre seront régulièrement proposées.

Les membres de Wallonie Entreprendre sont aujourd'hui au nombre de 69 et pourraient être rejoints par quelques 40 nouveaux membres avant Noël… Un objectif important pour l'association, sachant que les candidats à l'accompagnement sont toujours plus nombreux ! L'équipe se concentre sur la mobilisation de chefs d'entreprise de qualité qui assureront la pérennité et le développement de l'association.

Un réseau en expansion

Développée sur base du modèle français, les avancées des deux années d'existence de Wallonie Entreprendre sont aujourd'hui saluées par ses voisins ! Et elle ne souhaite pas en rester là… Wallonie Entreprendre s'étend déjà au-delà des «frontières» liégeoises, rejointe par des chefs d'entreprise issus des quatre coins de la Région wallonne.

Ce concept vous intéresse ? Rendez-vous au «Forum des Entrepreneurs» (du 24 au 26 octobre à Liège) : Wallonie Entreprendre y ouvrira son stand (J 26) aux porteurs de projets et chefs d'entreprise qui veulent se lancer dans cette grande aventure humaine… ||

Plus d'infos ?
Wallonie Entreprendre (Stéphanie Crahay)
04/366.29.45, s.crahay@wallonie-entreprendre.be
www.wallonie-entreprendre.be

144 millions d'euros budgétés
Avez-vous «l'Interrreg attitude» ?

Par Madeleine **DEMBOUR**

Cela vaut la peine de s'y intéresser ! Que se cache-t-il sous le vocable «Interreg» ? Bien sûr, on imagine retrouver une thématique transfrontalière, chère à l'Europe. Il y a plus de vingt ans en effet que la Commission européenne a pris l'initiative de créer un Programme destiné à promouvoir le développement harmonieux des régions transfrontalières. L'Euregio Meuse-Rhin s'est inscrite dans cette démarche en 1991.

Seize années après le lancement d'Interreg I, la formule tient toujours la route. En effet le programme Euregio Interreg IV vient de démarrer à Liège. "*Il s'agit d'une nouvelle opportunité de coopération transfrontalière avec nos voisins allemands et hollandais. 144 millions d'euros d'investissements sont budgétés d'ici 2015 pour des projets; en matière – notamment – de recherche et développement, transfert de technologie, animation économique et formation professionnelle*", explique Axel Noël, Directeur de l'équipe technique chargée de faire l'interface entre les opérateurs liégeois et l'Euregio.

Concrètement ? En général, les «clients» d'Interreg sont plutôt des opérateurs comme par exemple les pôles de compétitivités, les clusters, l'Université de Liège, les chambres de commerce, les fédérations professionnelles… mais les projets mis en œuvre rejaillissent tôt ou tard sur les entreprises. Exemple ? Via la mise en place d'une infrastructure informatique performante entre le GIGA situé au Sart-Tilman (Groupe Interdisciplinaire de Génoprotéomique) et 3 autres centres de services, les chercheurs et les entreprises de l'Euregio auront bientôt accès à une nouvelle banque de données beaucoup plus puissante qu'auparavant. Un projet qui devrait pouvoir profiter à des PME comme Kytozyme ou Probiox.

© gris bleu 2007

Située au centre d'un important nœud multimodal, l'Euregio comprend trois aéroports régionaux (Liège – Aachen - Maastricht) et est reliée aux aéroports internationaux de Bruxelles, Köln, Düsseldorf, Amsterdam et Luxembourg ainsi qu'aux ports d'Anvers et de Rotterdam.Le TGV s'arrête également dans les gares eurégionales de Liège et Aachen.

Autre exemple : le projet «Campus Auto» qui entend tirer profit de la situation géographique privilégiée du circuit de Spa-Francorchamps pour lancer de nouvelles activités de formation, de recherche et de développement destinées. Dans ce cadre, l'université d'Aix-la-Chapelle a notamment investi dans deux bancs d'essai destinés tant aux ingénieurs et aux étudiants qu'aux mécaniciens et aux personnes apprenant un métier dans le secteur de l'automobile.

Prendre contact en amont

Vous l'aurez compris : de nouvelles perspectives s'ouvrent. Comment les saisir ? Le plus simple est de prendre contact très en amont avec Axel Noël, le «Monsieur Interreg» de Liège. Le métier de l'équipe technique qu'il dirige est précisément d'aider à développer et à monter les dossiers. Ceux-ci doivent ensuite être approuvés par un Comité de pilotage qui se réunit trois fois par an (à noter que toute la procédure, ainsi que la «boîte à outils» – fiches projets, critères de sélection… – sont détaillés sur www.liege-euregio.be).

Jusqu'à présent, les Liégeois n'ont pas à rougir de leur participation à Interreg. La troisième édition, qui couvrait 2000 à 2006 et qui va se clôturer, a approuvé au total 97 projets, dont 63 intègrent un ou plusieurs opérateurs liégeois. "*C'est un résultat dont on peut se réjouir mais le meilleur reste à venir ; l'objectif est d'accroître le nombre de «meneurs» liégeois d'ici 2015*", explique Axel Noël.

Voilà qui est dit. Un bon plan pour en savoir plus : vous rendre au premier «village Euregio» mis sur pied dans le cadre du «Forum des Entrepreneurs» qui se tiendra du 24 au 26 octobre au Hall des Foires de Liège. Ce village sera composé de 11 stands expliquant des projets transfrontaliers Interreg. ‖

Plus d'infos ?
- Contactez l'équipe technique située rue du Vertbois 13a à Liège, 04/237.91.92 (directeur : Axel Noël), ou visitez le site internet www.liege-euregio.be
- «Village Euregio» : www.leforumdesentrepreneurs.be.

Retrouvez les
«Chroniques de l'UWE»
sur
B fm
Chaque mercredi à 8h40
Charleroi 101.4 Wavre/LLN 101.9 Mons 104.9
Liège 106.7 Namur 107.1 Bruxelles 107.6
Egalement disponibles sur www.uwe.be/chroniqueBFM.html

Votre bureau toujours à portée de main grâce à **BASE** et **BlackBerry®**

Accédez à tout moment à vos e-mails et à vos informations d'entreprise où que vous vous trouviez.

Votre terminal BlackBerry reçoit vos messages instantanément grâce à la technologie 'push'. Grâce à BlackBerry, vous traitez vos e-mails, consultez votre agenda, gérez vos contacts et surfez sur Internet, à tout moment et où que vous vous trouviez. BlackBerry Internet Service vous permet également d'accéder aux informations relatives à votre entreprise et allie tous ces avantages aux fonctionnalités habituelles d'un GSM.

OFFRE TEMPORAIRE: Profitez de BlackBerry Internet Service de BASE GRATUITEMENT pendant 3 mois*!

Rendez-vous avant le 15/12/2007 dans un BASE-shop afin d'y souscrire un contrat BlackBerry Internet Service d'une durée de 12 mois: vous profiterez alors de cette offre temporaire exceptionnelle. Sachez en outre que l'abonnement BlackBerry Internet Service ne coûte que 15€ (hors TVA) par mois et comprend 100MB de transfert de données en Belgique. Pour plus d'infos sur ce produit ainsi que sur les tarifs data et data roaming de BlackBerry Internet Service de BASE, surfez sur www.BASE.be/BlackBerry

(*) BlackBerry Internet Service n'est pas disponible séparément et doit être combiné à un plan tarifaire d'appel standard de BASE.

Pour plus d'informations
surfez sur **www.BASE.be/BlackBerry**

BASE®
freedom of speech

sertius

Votre partenaire de confiance pour les conseils en environnement et en sécurité

Gille
Van Burm
Vangeenberghe
& Partners

- Remytoren — Vaartdijk 3, bus 202 — 3018 Wijgmaal (Leuven) — Tél. 016 31 70 80
- Axxes Business Park — Guldensporenpark 50, Bloc E — 9820 Merelbeke — Tél. 09 321 77 80
- Website: www.sertius.be — E-mail: info@sertius.be

Conseils juridiques — Audits — Etudes d'incidences — Etudes techniques/de sol — Systèmes de gestion — Rapports de sécurité

concerts | congrès | événements | foires | salons | spectacles

Evénements d'entreprises, congrès, présentation de produits, spectacles, ...

Le WEX, un site de référence au centre de la Wallonie

19.000 m² – 5 palais – 3000 places de parking – Salles pour conférences de 500 à 1500 personnes !

Pour vos événements plus intimes, pensez au WEX Club !

MADEBYPUB.be

Tel un **caméléon**,
le **WEX** se **transforme** et se **fond**
pour s'**adapter** à **votre milieu**.

WEX - Marche-en-Famenne
084/340 800 | info@wex.be | wex.be

Un thème proposé par le nouveau Club APM «Région Centre»
Croissance et Connaissance

**Toute l'économie «officielle» est basée sur la notion faîtière de «croissance du PIB».
Or, ce concept pivot pose bien des questions, sinon des problèmes…
Explications.**

Par Marc **HALÉVY**, prospectiviste, expert APM

Si l'on considère l'économie totale incluant, aux côtés de l'économie licite, l'économie mafieuse et l'économie «au noir», on arrive à voir que le PIB mondial ne représente qu'au mieux 40% de la production totale de richesse. Si l'on constate, ensuite, que ce même PIB officiel inclut au moins 40% de «produit» exclusivement financier et spéculatif n'ayant aucun rapport avec l'économie «réelle», on comprend assez vite que le PIB «réel» ne représente que 27% de la production totale réelle de richesse.

Mais il est une autre croissance, largement inaperçue parce que qualitative et non quantitative, qui travaille l'économie mondiale : l'immatériel c'est-dire la connaissance, l'information, le sens, les valeurs, l'intelligence, la créativité. Déjà aujourd'hui, 73% de la population active, industrie comprise, ne travaille plus que sur des flux d'informations et n'a aucun contact avec les flux de matériaux. Aujourd'hui, 60% des entreprises qui se créent relèvent des purs métiers de l'immatériel : conseil, expertise, création, recherche, marketing, services, formation, design, contrôle, informatique, logiciel, etc.

Plus généralement encore, la valeur de nos produits et de nos entreprises devient de moins en moins liée à leurs aspects matériels et de plus en plus à leurs aspects qualitatifs, non quantifiables, non comptables : que valent une notoriété, un relationnel, une motivation, un charisme, un esprit entrepreneurial, des savoir-faire, une créativité, de l'intelligence collective, une connivence ? Tous ces facteurs n'interviennent nulle part dans nos tableaux de bord et ce sont eux, pourtant, qui FONT notre entreprise.

Insensiblement, sous cette poussée générale, nos contemporains les plus futés bifurquent d'une unique société de consommation vers une mosaïque réticulée de communautés de participation. Il y a là deux dimensions à bien discerner. Primo : le passage d'une société nationale à une multitude de communautés transnationales est propre au développement des cyberespaces. Aujourd'hui – et l'actualité en est criante – le fait d'être «belge» a bien moins de signification, d'importance et d'impact que le fait d'être homosexuel, musulman, supporter du Standard, membre du Rotary ou avatar sur «Second Life». Secundo : l'essentiel n'est plus tant de consommer que de participer. Un seul exemple : on veut bien payer un ticket d'entrée faramineux pour assister à un concert «life», mais on pirate joyeusement les CD du même chanteur. Dont acte. On paiera de plus en plus pour vivre quelqu'un (soi ou un autre), et beaucoup moins pour s'approprier quelque chose.

Mais il y a plus profond, plus grave, plus essentiel : l'humanité développée commence enfin à comprendre que le bonheur ne viendra jamais de l'extérieur, ni de la religion, ni des technosciences, ni des Etats, ni de l'argent. Le bonheur de chacun se construit de l'intérieur et cette construction intériorisée passe par le culte de la qualité de la vie dans toutes ses dimensions, privée ou professionnelle, publique ou intime. Le Roi du Bhoutan a proposé de remplacer la fallacieuse notion de Produit Intérieur Brut par celle, plus juste, de Bonheur Intérieur Brut. Nous n'avons que quelques décennies, au mieux, devant nous, pour suivre cette voie-là. ||

apm
progrès du management

APM (Association Progrès du Management)

L'APM est le réseau des 4000 dirigeants qui travaillent ensemble à l'amélioration de leur métier, convaincus que le progrès du manager, c'est le progrès de l'entreprise.

- Tél. : 04/232.10.36
- E-mail : apm.belux@skynet.be
- www.apmbelux.org

Manager de la région du Centre

Isabelle Dubois est associée au Cabinet Lapiere & Libert (www.lapierelibert.com/) ; elle a été choisie pour créer et animer le nouveau club APM de la Région du Centre (La Louvière, Mons, Charleroi) qui sera inauguré le 25 janvier prochain. Une conférence d'information est prévue en novembre prochain.

Pourquoi donc un nouveau club de l'Association Progrès du Management dans la Région du Centre ? "En pratique, quelques jeunes entrepreneurs dynamiques ont manifesté leur intérêt ; nous avons donc organisé une première conférence avec un expert pour qu'ils puissent mieux goûter, à la fois le niveau et la nécessité de se former". Les patrons ne disposent-ils pas de formation à leur mesure ? "Certes, si le dirigeant est attentif à former ses collaborateurs, dans la continuité, il s'oublie souvent lui-même. Or être dirigeant est un métier, un métier difficile, qui évolue actuellement fortement, qui nécessite une remise en question régulière, une confrontation aux pratiques d'autres dirigeants, un état de veille permanent, de nouvelles idées, des signaux d'alerte… Qu'est-ce que vous leur offrez ? "Une formation continuée, au sein d'un groupe de pairs, de confiance ; l'insertion dans un réseau international francophone de 4000 patrons comme eux ; dix rendez-vous l'an autour d'un programme d'expertises choisies avec eux, des experts de haut niveau qui vont les surprendre, leur apprendre, les confronter, les encourager, leur montrer combien le monde d'aujourd'hui est en profonde mutation… et que ceux qui sont au front, ce sont eux !".

Si vous souhaitez être invité à la prochaine rencontre de création du club «Région Centre» (novembre), vous pouvez prendre contact avec Isabelle Dubois : isabelle.dubois@lapierelibert.com ou 0478/65.20.91

L'expérience de Nanocyl
Une porte ouverte sur l'international

Spécialisée dans la production de nanotubes de carbone, la société Nanocyl, installée à Sambreville, occupe 26 personnes et a réalisé, en 2004, un chiffre d'affaires de 580.000 euros. Elle est particulièrement active dans le secteur de la recherche puisqu'elle participe à six projets du 6e Programme-cadre de Recherche et Développement (6PCRD).

Par Isabelle **TREUTTENS**

La participation au 6PCRD s'inscrit dans une volonté de Nanocyl de développer au maximum son poste R&D. "*Si on regarde la structure de coût classique d'une entreprise qui fonctionne avec un poste de R&D, celui-ci représente 10 à 20% et pas plus,* constate Frédéric Luizi, Directeur de la R&D chez Nanocyl. *Or, dans un secteur en croissance et avec autant de concurrence que le nôtre, on ne pouvait pas se limiter à ça. Il nous faut une R&D qui pèse lourd et qui puisse atteindre 40% des ressources de l'entreprise dans sa phase de développement*".

Autre constat ayant poussé l'entreprise à se tourner vers les projets de recherche européens : l'impossibilité de réaliser tout le travail en interne. "*Nous avons eu un partenariat avec l'Université de Namur qui nous a appris la méthode de fabrication des nanotubes de carbone. Nous avons ensuite été associés à des ingénieurs de Liège qui nous ont aidés à développer l'outil puis nous avons collaboré avec l'Université de Mons-Hainaut et Materia Nova pour l'utilisation des produits dans les matrices polymères. La complémentarité est très intense. Mais pour les produits à vocation internationale, on ne peut pas se contenter de partenariats régionaux*".

Un bilan positif

Si le nombre de projets auxquels participe la société entraîne quelques lourdeurs administratives, le bilan, après un an et demi de participation à des projets européens, s'avère positif. Nanocyl a en effet atteint son objectif avec une recherche qui représente 45% de ses ressources. Elle bénéficie en outre d'une validation indirecte de ses produits de développement via les publications de ses partenaires universitaires et son image de marque en Europe a été renforcée, notamment grâce à une collaboration avec le Fraunhofer-Institut (Allemagne), un centre de recherche qui jouit d'une excellente reconnaissance auprès des industries allemandes. "*Si l'on intègre un projet de recherche européen dans une volonté de croissance et de développement, on n'est pas déçu,* estime Frédéric Luizi. *Pour nous, tout ce qui est trouvé dans le cadre d'un projet est un bonus. Un projet moins appliqué, comme «CARBonCHIP», en partenariat avec Intel, ne va certainement pas déboucher sur un marché pour nous, mais le degré de qualité recherché dans ce projet est l'objectif ultime en terme de qualité de nos produits*".

Grâce aux programmes européens, Nanocyl a pu développer son poste R&D jusqu'à 45% de ses ressources.

Quelques conseils pour ceux qui veulent «se lancer»

Avec ses six participations européennes et son expérience d'évaluateur auprès de la Commission européenne, qui lui permet de bien connaître les rouages internes et d'anticiper les projets qui sont retenus ou non, Frédéric Luizi porte un avis éclairé sur les différents types de projets auxquels une société est susceptible de participer. Pour lui, les STREP (projets de recherche spécifiques ciblés) sont les plus abordables, les IP (projets intégrés), avec leur nombre important de partenaires, sont «un véritable casse-tête» et les «Collective Research» sont moins stratégiques. "*Dans ces projets-là, il y a deux types de partenaires,* explique-t-il. *Ceux qui font la recherche et les utilisateurs. Ces derniers ne sont pratiquement pas subsidiés. Dans les Collective Research, c'est une association qui bénéficie de la propriété intellectuelle. Il ne faut donc pas se dénuder dans ces projets car cela peut s'avérer dangereux*".

Frédéric Luizi : "Pour les produits à vocation internationale, on ne peut pas se contenter de partenariats régionaux".

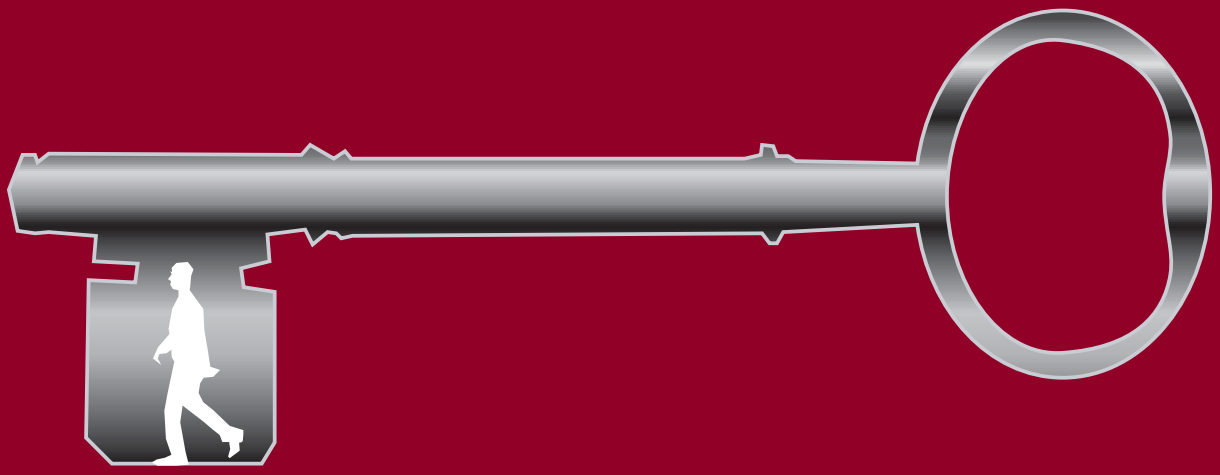
Autres conseils avancés par Frédéric Luizi : bien gérer la communication avec les différents partenaires afin d'éviter les malentendus, prendre le temps d'identifier le travail et les ressources nécessaires au sein de l'entreprise pour mener le projet à bien et ne pas hésiter à faire appel aux aides régionales qui minimisent largement le risque financier.

Délai trop long entre la soumission et le démarrage d'un projet

Enfin, s'il s'avère satisfait de son parcours européen, Frédéric Luizi espère que certaines améliorations seront apportées au 7e PCRD. "*Le délai entre la soumission et le démarrage est beaucoup trop long pour être intéressant pour une PME. En ce qui concerne le projet dont nous allons être coordinateurs, nous avons soumis un premier document en mars 2005 et nous n'avons toujours pas terminé la phase de négociation. Il était avant-gardiste au moment où on l'a soumis, mais il se sera écoulé presque deux ans quand on y affectera les ressources. Technologiquement, le projet risque d'être partiellement dépassé avant même qu'il ne commence*". ||

NCP-Wallonie

- Tél. : 010/48.50.39
- E-mail : ncp-wallonie@uwe.be
- www.ncpwallonie.be



ROBERT HALF INTERIM MANAGEMENT

The perfect fit for keyplayers

Your partner in assignments in temporary management positions.

- General Management • Finance & Administration • Change Management
- Sales & Marketing • Human Resources • Logistics & Production

Avenue Louizalaan 250
1050 Brussels
Tel. 02 626 11 11
brussels-im@roberthalf.be
www.roberthalf.be

Robert Half®
Interim Management

A division of Robert Half N.V./S.A.

VOS DEFIS SERONT LES NOTRES

Plus que jamais, la réussite d'une collaboration repose sur le choix d'un partenaire fiable.

Quelque quatre-vingts années d'expérience.
Une volonté toujours renouvelée de se surpasser en apportant des solutions originales et fiables aux projets les plus ambitieux.
Une réponse dans des délais record tenant compte des contraintes techniques et économiques.
Voilà ce qui a permis au Groupe Ronveaux de gagner la confiance de ses clients les plus exigeants.

Pour tous vos projets de construction et d'électricité industrielle METTEZ NOUS AU DEFI, NOUS CONSTRUIRONS LA SOLUTION !

bienvenue sur notre site web: www.ronveaux.com

RONVEAUX CONSTRUCTION : ISO 9001

de la conception au montage, tous les éléments préfabriqués en béton armé, précontraint, préfléchi, Flexstress © ... pour le bâtiment, les ouvrages d'art et les tours télécom.
E-mail: bat@ronveaux.com

RONVEAUX ELECTRICITE : VCA**

distribution électrique, télédistribution, télécommunication, éclairage, conceptions industrielles et électro-mécaniques, sécurité, maintenance.
E-mail: elec@ronveaux.com

Ronveaux
LA PERFORMANCE EST UN ETAT D'ESPRIT

rue Rebonmoulin, 16 - B-5590 Ciney
Tél.: 083 21 29 01 - Fax: 083 21 29 10
E-mail: info@ronveaux.com

DEFOUR 13 / 09 -06

Le laboratoire liégeois a accueilli un stagiaire espagnol
Le Cebedeau à l'heure ibérique

Créé en 1947 par l'Université de Liège, le Cebedeau est aujourd'hui un laboratoire de référence dans les domaines liés à l'étude, l'analyse et le traitement des eaux. Centre de recherche indépendant, agréé par la Région Wallonne et certifié ISO 9001, il apporte son expertise à tous les opérateurs publics et privés. Le Cebedeau occupe 19 personnes et possède un budget annuel de 11 millions d'euros.

Par Laurence **GUSTIN**

Pendant 5 mois, le Cebedeau a accueilli un stagiaire originaire de Murcia (Espagne), titulaire d'un Graduat en Chimie. Une fois n'est pas coutume, Dynamisme Wallon vous présente cette expérience sous forme dune interview croisée, avec d'un côté Louis Vandevenne, directeur du Cebedeau, et de l'autre Juan Carlos De La Rua Tarin, le stagiaire.

Qu'est ce qui vous a poussés à participer au programme «Eurodyssée» ?

Louis Vandevenne : *La diffusion des connaissances fait partie des activités fondamentales de notre Centre – que ce soit au travers de modules de formation à l'usage des professionnels du secteur de l'eau, de conférences et séminaires ou par l'accueil d'étudiants et de stagiaires. Le programme Eurodyssée s'inscrit donc parfaitement dans notre longue tradition d'accueil et d'échange, avec cette spécificité qui est de concerner de jeunes européens. Cela signifie pour les deux parties l'ouverture à d'autres connaissances et à d'autres manières d'aborder le travail que ce soit d'un point de vue technique ou relationnel.*

Juan Carlos De La Rua Tarin : *J'avais envie d'une expérience professionnelle à l'étranger. J'ai choisi une région francophone pour perfectionner mes acquis linguistiques. De plus, la Wallonie propose pas mal d'offres de stages dans le domaine scientifique. Après analyse de différents programmes, Eurodyssée est un des rares programmes à s'adresser aux diplômés âgés de 18 à 30 ans et à des niveaux d'études supérieures. Enfin, la formule est intéressante car l'organisme d'accueil trouve l'entreprise, le logement et la bourse de stage est suffisante pour vivre. Eurodyssée est une excellente opportunité car il permet d'avoir une véritable expérience professionnelle.*

Vous aussi vous souhaitez accueillir un stagiaire Eurodyssée dans votre entreprise ?

- *Tous types d'entreprises et de tous secteurs d'activités*
- *Stage de 5 mois*
- *Statut du stagiaire : boursier non rémunéré*
- *Age des candidats : de 18 à 30 ans*
- *Bourse mensuelle versée par le programme au stagiaire de 740 Euros*
- *Frais pour l'entreprise : cotisation exceptionnelle de 1250 Euros en guise de soutien à l'opération Eurodyssée.*
- *L'assurance responsabilité civile sur le lieu de travail incombe à l'entreprise*

>> Plus d'infos ? Joëlle DEMEULEMEESTER (responsable) 04/221.42.74, uwe.eurodyssee@skynet.be, www.eurodyssee.net

Concrètement, comment s'est déroulé le stage ?

Louis Vandevenne : *Le stagiaire est intégré à l'ensemble des activités de chez Cebedeau. Il est encadré, et formé à nos activités spécifiques si besoin. En général, nous l'impliquons dans un maximum de tâches différentes (analyses de laboratoire, prélèvements, études diagnostiques de station, recherches sur unités pilotes...), autant pour lui permettre d'exprimer ses compétences que pour le simple plaisir d'effectuer des activités variées. Le reste est une histoire d'intégration dans l'équipe, de curiosité scientifique et de motivation personnelle.*

Juan Carlos De La Rua Tarin : *J'ai participé aux techniques d'analyse des eaux : DCO, DBO, nitrite et nitrate, ammoniaque, MES, pH et conductivité,… J'ai découvert le fonctionnement des stations d'épuration. J'ai collaboré à des missions sur le terrain : échantillonnages, essais d'aération et mesures de la vitesse de circulation des eaux dans un bassin d'aération. J'ai suivi la mise en place d'une certification ISO 17025.*

Que retirez-vous de cette expérience ?

Louis Vandevenne : *C'est avant tout une expérience humaine partagée. Le jeune y trouve sans conteste une expérience professionnelle et forma-*

Suite p. 61

Juan Carlos De La Rua Tarin : "C'est important d'avoir une expérience à l'étranger inscrite sur mon CV".

Informé dès le **petit-déjeuner**...

...**24h sur 24**...

...et **pendant** le **week-end**.

Lisez L'Echo pendant **12 mois** pour le **prix de 9** !

Surfez sur www.lecho.be/bluetooth

www.lecho.be

L'Echo
FAITES BOUGER LE MONDE.

trice et apporte à l'entreprise son énergie, son rythme et ses qualifications. Par exemple cette année, Juan a, entre autres, participé à la rédaction en espagnol de documents techniques sur l'épuration biologique des eaux.

Juan Carlos De La Rua Tarin : *D'un point de vue professionnel, ce stage m'a permis de découvrir le monde du travail et plus spécifiquement celui du traitement de l'eau .En Belgique, la conscientisation de l'environnement est plus grande qu'en Espagne. Une expérience que je pourrai valoriser dans ma recherche d'emploi : c'est important d'avoir une expérience à l'étranger inscrite sur mon CV... D'un point de vue humain, ce stage m'a donné l'opportunité de rencontrer beaucoup de personnes, qui sont au fil du temps devenues des amies. Enfin, cette expérience donne l'opportunité de devenir autonome loin de sa famille et de ses amis.*

Une anecdote, un mot clé... ?

Louis Vandevenne : *Le stage s'est terminé, comme c'est l'habitude au Cebedeau, par une expérience gastronomique : cocktail de vin de madère, tapas et tortilla, ...*

Juan Carlos De La Rua Tarin : *Ce qui m'a le plus étonné durant mon séjour, c'est cette diversité linguistique sur un si petit territoire ! Lorsque je suis arrivé à Bruxelles pour suivre mes cours de français, le premier panneau que j'ai vu était écrit en néerlandais ! A part cela, la Belgique est un petit pays mais très riche au niveau des manifestations culturelles. ||*

Centre de recherche indépendant agréé par la Région Wallonne et certifié ISO 9001, le Cebedeau apporte son expertise à tous les opérateurs publics et privés dans l'étude et le traitement des eaux.

Merci aux entreprises qui accueillent actuellement un stagiaire Eurodyssée :

Artechno, Assist PC, Bang Studio, Bureau d'études Concept, Centre d'Inteprétation de la rivière, Décizium, Ebénisterie Defays, Entreprise Bajart, Eureco, Holiday Inn, Hôtel Mercure, Idema Sport, Ikéa Arlon, Imprimerie Vase, Image Consult , Intraco Consulting, Jarilux, Kitozyme, Le Bar à goûts, La Cristallerie du Val Saint-Lambert, La Grange, Lansman Editeur, Linalux Equin, Magetra, Naos atelier, Nanocyl, Produweb, Technocité, VDV Ferronnerie.

TECHNORD
AUTOMATION S.A.
s'unir pour mieux vous servir !
MES - Manufacturing Execution Systems
Informatique industrielle
Automatisme et réseaux
Formations systèmes et produits
www.technord.com
TECHNORD
groupe industriel
Rue de la Lys, 21 • B-7500 TOURNAI • Tél. +32 (0)69 25 73 56 - Fax +32 (0)69 25 73 98
LIEGE Science Park - Rue Bois Saint-Jean 23 • B-4102 SERAING • Tél. +32 (0)4 229 72 90 - Fax +32 (0)4 253 11 27

Gestion collective à Nivelles-Sud
Prêts à passer à l'action !

Les entreprises du parc d'activité de Nivelles-Sud saisissent l'opportunité offerte par le projet Life-environnement et s'unissent pour améliorer la qualité environnementale de leur cadre de vie. Un diagnostic environnemental de la zone d'activité a été établi et des actions sont lancées pour gérer l'environnement de manière optimale tout en réduisant les coûts de gestion.

Par Inès **DEHOUCK**

Le projet de gestion collective de l'environnement a déjà été abordé dans d'autres numéros du Dynamisme Wallon. Pour rappel, le projet SMIGIN[1] a pour objectif de mettre des ressources humaines à la disposition des entreprises d'un même parc d'activité afin de mettre en œuvre des projets environnementaux communs concernant 4 thématiques :

- les aménagements paysagers,
- la mobilité,
- la gestion des déchets,
- l'énergie.

La méthodologie suivie commence par une visite des entreprises participantes afin d'établir un diagnostic pour chacune d'elles et de collecter les attentes et besoins des entreprises. Ces informations sont compilées lors de la rédaction d'un rapport global dont découle une série de propositions d'actions réparties sur les 4 thématiques. Ce plan d'action est ensuite soumis aux responsables d'entreprises qui pourront identifier les actions qui les concernent. Commence alors la mise en œuvre des actions.

Dans le cas du parc d'activité de Nivelles-Sud, les premiers contacts ont été pris en décembre 2006 avec Nivelles-Industries (club d'entreprises) qui a immédiatement vu les opportunités d'une telle démarche pour son parc d'activité. Une trentaine d'entreprises ont été diagnostiquées. Le rapport global est rédigé et la prochaine étape consiste à présenter le plan d'action aux responsables d'entreprises.

Les premiers contacts à Nivelles-Sud ont été pris par la Cellule Life-Smigin de l'UWE en décembre 2006 avec le club d'entreprises «Nivelles-Industries», qui a immédiatement vu les opportunités d'une telle démarche pour son parc d'activité.

A titre d'exemple et sans être exhaustif, quelques éléments du diagnostic sont décrits ici, suivis des actions proposées dans ce domaine.

De nombreuses entreprises sont confrontées à diverses problématiques énergétiques : factures d'électricité peu compréhensibles, prix de l'énergie en augmentation, installations de chauffage et d'éclairage non-optimalisées. L'occasion sera donnée aux entreprises d'évaluer leur potentiel d'amélioration en la matière et de se regrouper pour l'achat de matériel ou de services.

Plusieurs entreprises manifestent un intérêt pour les énergies renouvelables, en particulier l'éolien et le photovoltaïque. Une séance d'information permettra aux responsables d'entreprises intéressés de se renseigner à ce sujet et, éventuellement, de se regrouper pour l'achat d'installations.

Dans un tout autre domaine, les aménagements paysagers des parcelles sont de qualité variable. En vue d'améliorer la cohérence de ces aménagements et la qualité du cadre de vie, un groupement d'achat de plantations et de service (prestataire commun) sera organisé.

La mobilité est également un sujet important à Nivelles-Sud. Un PMZA[2] a abouti en 2006 à la mise en œuvre d'une navette entre la gare et le parc d'activité ainsi qu'à l'inscription par l'IBW de toutes les entreprises à la banque de données Taxistop. D'autres mesures envisagées sont petit à petit mises en place par les différents partenaires du plan. Ceux-ci ont d'ailleurs profité de la semaine de la mobilité pour mettre sur pied une campagne de sensibilisation et d'information auprès des usagers du parc d'activité.

Le travail d'information et d'observation est terminé, maintenant, place à l'action. ||

Cellule des Conseillers en Environnement

- Tél. 010/47.19.43
- E-mail : conseillers@uwe.be
- www.uwe.be/conseillersenvironnement

(1) Le Projet Life – SMIGIN (Sustainable Management by Interactive Governance and Industrial Networking) bénéficie d'un financement du Programme Life de la Commission Européenne, et des subventions que l'Union Wallonne des Entreprises reçoit de la Région wallonne pour ses missions de sensibilisation à la prévention des pollutions, à l'utilisation rationnelle de l'énergie et à l'aménagement du territoire. Il est géré par l'Union Wallonne des Entreprises et est mené en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie du Valenciennois.
(2) PMZA : Plan de Mobilité de la Zone d'Activité.

Leader européen en verre plat, AGC Flat Glass Europe (ex-Glaverbel) produit et transforme le verre plat, principalement pour la construction (vitrages extérieurs et décoration intérieure).
Avec environ 100 unités de production, il est industriellement présent dans toute l'Europe (de l'Espagne à la Russie) et, commercialement, dans le monde entier.
Par sa politique de recherche soutenue, il est leader dans des technologies verrières de pointe. Il emploie environ 10.700 personnes.

Plus d'information sur www.agc-flatglass.com (corporate) et www.yourglass.com (produits).

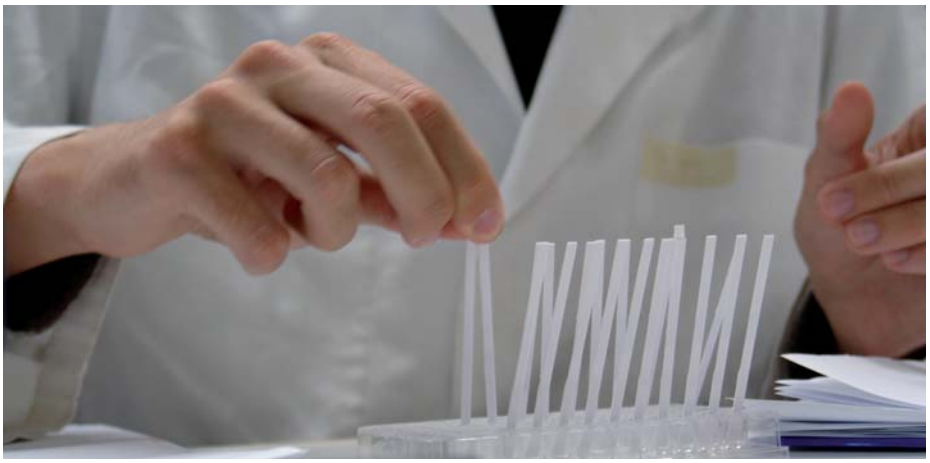
AGC Flat Glass Europe - Bruxelles - Tél. : +32 (0)2 674 31 11 - Fax : +32 (0)2 672 44 62 - headquarters@eu.agc-flatglass.com - www.agc-flatglass.com

L'expérience de Coris BioConcept
ISO 9001 et ISO 13485 : complémentarité

Située sur le Parc Scientifique Créalys aux Isnes, Coris BioConcept développe, produit et commercialise des kits de diagnostic rapide permettant de détecter les principaux virus, bactéries et parasites responsables de troubles digestifs et respiratoires. Cette société de 21 personnes, est l'une des premières à avoir obtenu la certification ISO 13485, une norme spécifique aux dispositifs médicaux.

Par Juliette **DE LAUBIER**, article proposé par le Mouvement Wallon pour la Qualité

Orientée dès sa création, en 1996, vers une politique de qualité visant à établir une culture d'amélioration continue, la société de biotechnologie Coris BioConcept est certifiée selon la norme ISO 9001:2000 «Système de management de la Qualité – Exigences» depuis 2001 et ISO 13485:2003 «Dispositifs médicaux – Systèmes de management de la Qualité – Exigences à des fins réglementaires» depuis août 2003, se positionnant comme l'une des premières sociétés à obtenir cette certification.



L'adhésion de Coris Bioconcept aux normes ISO 13485 et ISO 9001 lui a permis de structurer son activité suivant une approche clairement orientée processus

ISO 13485 et ISO 9001: pas vraiment le jour et la nuit

Si la norme ISO 9001 version 2000 est une norme dite «générique» qui peut s'appliquer quelle que soit la taille, l'organisation ou le secteur d'activité d'une société, l'ISO 13485 est quant à elle, une norme spécifique aux dispositifs médicaux. Ces deux normes présentent une même structure et possèdent de nombreuses similitudes, notamment en terme de structure, ce qui rend leur mise en place et leur application conjointe aisées.

Néanmoins, les exigences de l'ISO 13485:2003 ne couvrent pas forcément en totalité celles de l'ISO 9001.

A titre d'exemple, la durée de conservation des enregistrements doit au moins être égale à la durée de vie des produits, une procédure de rappel et de signalement auprès des Autorités Compétentes est obligatoire, la matériovigilance est plus développée…

La norme ISO 13485 vient donc à l'appui de la directive européenne 93/42/CEE ou 98/79/CEE, là où la norme ISO 9001 ne permettra pas de démontrer la conformité à cette réglementation.

Un choix stratégique…

L'engagement de Coris BioConcept dans l'obtention de la norme ISO 13485 trouve notamment son origine dans son positionnement international dans un secteur concurrentiel fort : l'obtention de ces certifications complémentaires se révèle être un atout important, en garantissant le respect de standards internationaux. De plus, certains pays comme le Canada posent comme exigence l'obtention de ce certificat pour entrer sur leur marché. "*Mais c'est d'abord et avant tout un axe stratégique pour l'entreprise*, insiste-t-on chez Coris BioConcept, *un engagement envers la qualité de ses produits et une volonté continue de progresser. Les certifications «qualité» viennent confirmer l'excellence du travail de l'équipe*".

L'adhésion aux normes ISO 13485 et ISO 9001 a permis de structurer l'activité de Coris Bioconcept suivant une approche clairement orientée processus. L'entreprise a ainsi mis en place et utilise des méthodes de travail et de contrôle qui lui permettent de garantir et de prouver la qualité et la performance de son produit, d'assurer une traçabilité extrêmement complète, et surtout d'évaluer et d'améliorer la qualité de son organisation et de son produit depuis la conception jusqu'à la livraison au client.

… payant à plus d'un titre !

En interne, on a pu assister à un décloisonnement des différents départements, mobilisés autour d'un objectif commun. D'autre part, les coûts et délais de production ont été sensiblement améliorés par une analyse complète du processus et l'utilisation optimale des ressources. Enfin, la souplesse et la rapidité de réaction face à l'évolution des attentes des clients font également partie des avantages, puisque les répercussions du moindre changement sont clairement évaluées.

"*Cette certification est une étape essentielle dans le processus de croissance et de développement de notre société. L'amélioration continue et la qualité garantie sont des éléments clé de notre mission*", conclut-on chez Coris Bioconcept. ||

Mouvement Wallon pour la Qualité

Conçu sous la forme d'un réseau, le MWQ développe, stimule et encourage la recherche de l'excellence pour tous en Région wallonne.

- Tél. : 081/63.49.09
- E-mail : info@mwq.be
- www.mwq.be

LA PASSION DE LA LOGISTIQUE

ABX LOGISTICS est l'un des premiers organisateurs mondiaux de logistique et de transport de fret par voie aérienne, maritime et routière dans le monde entier. Nos 10.000 collaborateurs, en Belgique comme dans 35 autres pays, partagent tous une même passion : celle de la logistique. Ils sont mobilisés en permanence pour organiser vos flux de transport de manière flexible, fiable et personnalisée et pour apporter la solution à vos autres défis d'entreposage, tout en associant la souplesse de la proximité à la force d'un réseau mondial. Vous pourrez ainsi vous concentrer sur la qualité de vos produits. Nous ferons le reste.

www.abxlogistics.com

ABX LOGISTICS

Quand l'écologie nous transporte.

La Polo BLUEMOTION

99 g CO_2/km et 3,8 L/100 km.
A partir de 360 €/mois HTVA*.
Déductibilité fiscale pour les sociétés : 90%.

Aérodynamique optimisée avec coefficient de pénétration dans l'air (CX) de 0,30 • jantes alu • module Color • ordinateur de bord • banquette arrière rabattable • logo « BlueMotion » à l'avant et à l'arrière • …

La nouvelle Passat Berline BLUEMOTION

136 g CO_2/km et 5,1 L/100 km.
A partir de 460 €/mois HTVA*.
Déductibilité fiscale pour les sociétés : 75%.

Aérodynamique optimisée avec coefficient de pénétration dans l'air (CX) de 0,273 • suspension rabaissée de 15 mm • peinture métallisée • ordinateur de bord avec indicateur de rapport optimal • logo « BlueMotion » à l'avant et à l'arrière • modèle également disponible en Variant • …

Pack Distinction gratuit, soit un avantage client de 638 € HTVA.
Alarme périmétrique et volumétrique • climatisation électronique à régulation séparée gauche/droite.

La nouvelle Golf Variant.

137 g CO_2/km et 5,2 L/100 km.
A partir de 440 €/mois HTVA*.

Equipée dès la version B2B-Line de : calandre et grille de calandre chromées • railing de toit noir • rétroviseurs extérieurs électriques et chauffants • 4 vitres électriques avec commande confort • climatisation • peinture métallisée • ordinateur de bord • …

Pack Business et radio GPS
Alarme volumétrique et périmétrique • climatiseur électronique «Climatronic» à régulation séparée gauche/droite • prise 230 V à l'arrière de l'accoudoir central avant • radio GPS avec écran monochrome RNS 300 et CD-ROM • …

Pour un supplément de 1.446 € HTVA.
Votre avantage: 590 € HTVA.

*Loyers mensuels en Location Long Terme «Full Service» Volkswagen Lease calculés sur base de 60 mois et 100.000 km. Prix HTVA au 30.07.07. Sous réserve d'acceptation du dossier (CBFA 20172). La Polo BlueMotion 1.4 L TDI 80 CV à partir de 12.512 € HTVA, 15.140 € TVAC. La Passat Berline BlueMotion 1.9 L TDI 105 CV à partir de 19.455 € HTVA, 23.540 € TVAC. La Golf Variant B2B-Line 1.9 L TDI 105 CV à partir de 16.372 € HTVA, 19.810 € TVAC. Modèles illustrés avec options. Consommation moyenne (l/100/km): 3,8 - 9,8/émission CO_2 (g/km) : 99 - 233. Informations environnementales (AR 19/03/2004) : www.volkswagen.be

D'Ieteren DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.